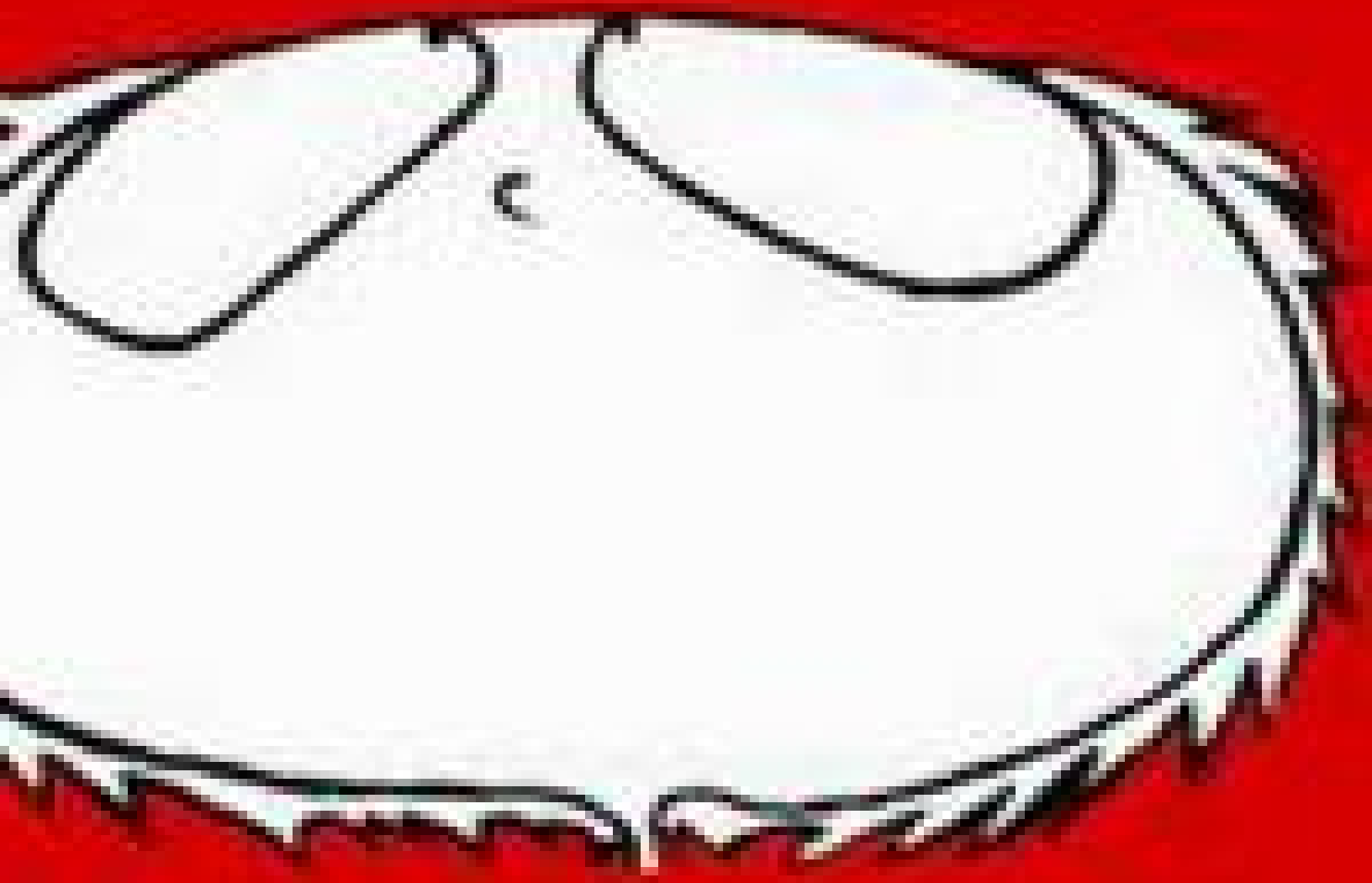
求生记



COAY Books

目录
Content

- 第1节：引子(1)
- 第2节：引子(2)
- 第3节：能把报纸卖给乞丐吗(1)
- 第4节：能把报纸卖给乞丐吗(2)
- 第5节：能把报纸卖给乞丐吗(3)
- 第6节：能把报纸卖给乞丐吗(4)
- 第7节：能把报纸卖给乞丐吗(5)
- 第8节：能把报纸卖给乞丐吗(6)
- 第9节：职场游戏规则(1)
- 第10节：职场游戏规则(2)
- 第11节：职场游戏规则(3)
- 第12节：职场游戏规则(4)
- 第13节：职场游戏规则(5)
- 第14节：职场游戏规则(6)
- 第15节：能够煮熟无米之炊吗(1)
- 第16节：能够煮熟无米之炊吗(2)
- 第17节：能够煮熟无米之炊吗(3)
- 第18节：能够煮熟无米之炊吗(4)
- 第19节：能够煮熟无米之炊吗(5)
- 第20节：能够煮熟无米之炊吗(6)
- 第21节：上当受骗的学问(1)
- 第22节：上当受骗的学问(2)
- 第23节：上当受骗的学问(3)
- 第24节：上当受骗的学问(4)
- 第25节：上当受骗的学问(5)
- 第26节：铁公鸡的如意算盘(1)
- 第27节：铁公鸡的如意算盘(2)
- 第28节：铁公鸡的如意算盘(3)
- 第29节：铁公鸡的如意算盘(4)
- 第30节：铁公鸡的如意算盘(5)

- 第31节：能一边读书一边创业吗(1)
- 第32节：能一边读书一边创业吗(2)
- 第33节：能一边读书一边创业吗(3)
- 第34节：能一边读书一边创业吗(4)
- 第35节：能一边读书一边创业吗(5)
- 第36节：能一边读书一边创业吗(6)
- 第37节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(1)
- 第38节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(2)
- 第39节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(3)
- 第40节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(4)
- 第41节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(5)
- 第42节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (1)
- 第43节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (2)
- 第44节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (3)
- 第45节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (4)
- 第46节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (5)
- 第47节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (6)
- 第48节：谎言的最高境界(1)
- 第49节：谎言的最高境界(2)
- 第50节：谎言的最高境界(3)
- 第51节：谎言的最高境界(4)
- 第52节：谎言的最高境界(5)
- 第53节：谎言的最高境界(6)
- 第54节：曹操煮酒论英雄(1)
- 第55节：曹操煮酒论英雄(2)
- 第56节：曹操煮酒论英雄(3)
- 第57节：曹操煮酒论英雄(4)

第1节：引子(1)

引子

夏威夷一个美丽如画的夜晚，晚风徐徐拂过海面，多情的海鸥不时掠过水面，消失在遥远的天际，远处的姑娘正跳着草裙舞，甜美的歌声伴着微微起伏的波浪，蜿蜒至左岸的威尔基海滩。五十多位世界级富翁正围着一炉炉篝火，愉悦地交谈。在前一天晚上，他们刚刚完成对非洲医疗、教育的投资。在近三个小时的商业交流之后，大家登上了"弗吉尼亚人"号豪华游艇，伴随着游艇的起航，晚会进入了记者提问阶段。

曲折的故事和传奇的经历永远是记者们关心的主题。年仅24岁的IT首富摩尔埃第一个被提问，"摩尔埃先生，您对于大多数人来说就是一个谜，您是怎么在短短几年内取得成功的"?

正如记者所言，摩尔埃对于多数人来说就是一个不可知的谜，或者叫做奇迹。他生于巴基斯坦，幼时父母双亡，一直流浪到14岁，一位欧洲的绅士收养了他，开始教他读书识字。摩尔埃只用了5年时间就学完了大学之前的所有课程，然后被哈佛大学录取。最让人津津乐道的是，大二那年，摩尔埃忽然有了省钱之道-- 那些专家、教授写的书稿为他省下了不少厕纸费，然后他主动退学，并叫嚷着给IT界大佬们一点颜色看看。4年后，他改变了人们的IT使用习惯，公司上市后，他本人也成为华尔街最耀眼的明星。因此，当他开始发言时，会场顿时静了下来。

摩尔埃似乎是在跟朋友聊天，孩子般耸耸肩反问道："你觉得成功跟年龄、时间有关吗？猴子活了一千年还是猴子。谁能让猴子换一种方式来生活，满足猴子不同层面的需求-- 比如教会猴子用汉语写情书，用电脑玩网络游戏，谁就能得到财富勋章！"

摩尔埃的回答立即引起了会场的哄笑，接着是阵阵掌声。好奇的记者又问："您如何看待退学与您今天的成就？"

摩尔埃说："其实，不管是我，还是今天在座的各位精英，我们只不过都是在为了谋生而谋生。读书是为了学习更好的谋生技能，而多数教授的讲课除了能让我的耳朵、眼睛保持运动状态以外，别无他效。当读书不能让我得到谋生的技能时，我只能换一种谋生方式。当然，"谋生"这个话题，最有发言权的是萨姆拉奇斯基，你们应该问问他。"

萨姆拉奇斯基是俄罗斯的"打工皇帝"，他十几岁辍学，在一家红十字会做工，先后做过工厂小工、清洁工、快餐速递员，甚至黑帮打手。20岁那年，萨姆拉奇斯基自学考上了俄罗斯一所普通高校，毕业以后便如鱼得水，游刃于世界500强企业之间。最令人惊叹的是，他一直都在不停地换工作，而且越换工资越高，职位越跳越高，跳到30岁时，年薪已经近亿了。在俄罗斯这个文凭至上的国度，他毫无文凭，又无背景，其成功不能不说是一件有趣的事情。

《纽约时报》的记者抢先发问："萨姆拉奇斯基先生，据我所知，您只要看上哪家公司，就可以想到办法去那儿上班，您有什么秘诀？"

萨姆拉奇斯基还没回答，《华盛顿邮报》的记者就迫不及待地问道："据说，您曾经的最高纪录是一年换了21份工作。而找一份工作的时间，从来不超过7天，秘诀是什么？"

"秘诀？"萨姆拉奇斯基哈哈大笑了起来。

"是的，是的。"两个美国佬不厌其烦地重复道。

"秘诀倒是没有，感觉倒是不少，你们要听吗？"萨姆拉奇斯基生性幽默，这次也不例外。全场立即紧张了起来。

第2节：引子(2)

萨姆拉奇斯基接着说："企业是否录用你，并不取决于你是否真的合适，真的才华横溢，而是取决于你是否让面试官"感觉你很适合"、"感觉你才能出众"，你要让企业觉得你是最佳人选，就像这位先生的妻子当初选择嫁给她，并不是因为他真的能一辈子给她幸福，而是让她感觉到他能……"

"可是，我似乎有点不明白……"记者还在不停地发问。

萨姆拉奇斯基若有所思，沉默不答。

"我是一名刚刚毕业的记者，我很想知道您是怎么突破自己，取得更好的谋生机会的？"一个小伙子问道，"据说您可以帮一家企业从零开始，两年内做到上市，您是怎么做到的？"

萨姆拉奇斯基顿了顿，缓缓说道："不管是谋求机会还是企业上市，这都是一个谋生的话题，如何谋划生存！今天上午，就这道题，我与一位中国的慈善家有过交流，随着沟通的不断深入，我被他的解题方法所深深吸引了，他具有独特的东方智慧，时而让我沉思，时而让我恍然大悟。"

萨姆拉奇斯基看着邻座的刘备，继续说道："我们知道刘先生是知名投资人，但不知道他出身卑微，高中开始一边创业一边读书，毕业以后求职从来不带简历，也无须出示学历证明，找到工作的时间从不超过3天。而后，他开始创业，3年企业上市，业务遍布世界。我想，他才是真正的谋生高手，如何谋划生存，他能给大家想要的答案！"

灯光闪烁，摄影机瞄准，长长短短的话筒一齐伸过来，所有的目光都聚焦刘备，提问声音迅速飘满游艇的每个角落。

一位染着黄色长发的记者抢先发问："刘先生，请您谈谈……"

刘备笑道："这是一个很长的话题，我不知道从哪里谈起，可能比您五彩斑斓的头发还要长……"

这位记者也很幽默，做了一个手势说："我们不需要那么长，只要半个版面就够了！"

刘备说："可是，您可能要等一小会儿，您愿意吗？"

"非常荣幸。"

"可能要一两年或者更长的时间，我将把我的故事写下来，用多个版面来回答你的提问。"

两年以后，刘备抱着文稿，找到一家出版社，出版社编辑是一位知识渊博的人，随手翻了几页，很奇怪地问："全文只有小标题，没有书名？"

刘备说："还没有想好呢！"

编辑又翻了翻，说道："这本书从头到尾讲的是一个人从零开始，如何谋划生存、谋划爱情、谋划事业和谋求壮大的故事，不如叫《谋生计》或《谋生记》吧？"

刘备想了想说："嗯，我觉得《谋生记》好！"

第3节：能把报纸卖给乞丐吗(1)

第一章

能把报纸卖给乞丐吗

刘备来求职

话说中国的教育一向是以培养儒生为己任，它不是培养强势的老板而是培养老实听话的员工；不是培养各行业的老师而是培养只会埋头做事的学生。长江地质大学畜牧系蔬菜专业，是以培养种菜高手、牧羊专家为己任。当然这是校方的宣传广告语。私下里，外系的学生都管畜牧系叫朽木系，意思是这个系的学生一个比一个迂腐，大学混了三年，既不会打网络游戏，也不会泡妞、斗地主，实在迂腐至极。蔬菜专业则是一个例外，他们被外系学生誉为朽木专业的一朵奇葩--梳彩专业，意思是这个专业的学生种菜不行，梳妆打扮、谈情说爱倒是一个比一个专业，堪称全校各系学生谈情说爱的楷模。但该专业的学生却不这么认为，因为一位伟人说过：人世间最大的高尚莫过于纯真的爱情，最伟大的莫过于把自己的一生献身到农村事业中，所以他们觉得自己既高尚又伟大。

刘备正是从这个学校里毕业的。

毕业后的第一天，刘备揣着畜牧系蔬菜专业的文凭，赶到了省人才市场。他举目四望，心中的火焰顿时熄了一半。求职人群就像暖春"赶集"的蚱蜢，排得密密麻麻，蔚为壮观。刘备这只赶集的蚱蜢，老老实实地从后边排起队来，好不容易挤到了人才大厅的门口，漂亮的守门阿姨和蔼地建议他下次再来，因为时针已经指向了下午五点。

第二次去人才市场，刘备早早地排起了队。可是在里边转了几个小时也没有塞出一份简历，最后只好行贿般送出了四份，其中三份是"需要的话，再给你打电话"，另外一份是"代为推荐"。

第三次去人才市场就像杨白劳找黄世仁借钱，好说歹说，结果是一份不成。

第四次去人才市场倒颇有战果，一口气投了十家单位，那些漂亮的小姐甜甜地让他"在家等电话"，只是这电话像是被人勾了魂，压根儿就没有响过一次。

第五次来到人才市场，倒是有几家做人寿保险和直销的公司，面如桃花、笑似花菜般的招聘人员让刘备即日上班。刘备心中一百个不愿意，可事到如今也别无选择，只能"骑驴找马"先上班看看。这么想来，顺手要了份当天的《大汉人才报》。新闻头条报道说全国高校毕业生就业今年喜获丰收，平均就业率高达99%，刘备瞟了一眼翻到第二页，只见上边写着 "求职专家"的金口点评，谈到当今冷门专业求职就像节庆日买体育彩票，中奖率是千年等一回，所以冷门专业的毕业生原则上不是在找工作，而是在寻找彗星撞地球一样的千年奇遇。

刘备苦笑了一声，翻到最后一版，一则《大汉都市报》招聘资深记者的消息跃入眼帘。刘备勉强打起精神，睁大眼睛，只见上边写着：

广揽一流人才，锻造大汉精品

《大汉都市报》是一份面向大汉发行的市民生活报，自成立以来，锐意进取，目前日发行量稳居千万份以上，已成长为大汉文化品牌。

为适应事业发展需要，特面向全国招聘记者若干名，要求如下。

1. 大学本科以上学历，年龄在32周岁以下，高智商、具有变钱能力者，年龄可以不做要求；

2. 两年以上媒体工作经验，有知名媒体从业经验者优先；

3. 在某一领域有特殊成就者优先考虑。

有意者请于见报一周内将个人作品、相关证明以及个人资料寄往大汉国大象市花狐狸街老鼠路蚂蚁巷88号董卓大厦88层《大汉都市报》编辑部。邮编：随便(注：恕不接待来电来访)。

刘备眼睛一亮，这活儿倒十分符合胃口。《大汉都市报》乃全国第一报刊，日发行量超过千万，要是在这蜜缸里泡上一年半载，自然

前途无量。此职不求，更求何职？刘备失落的心灵霎时间成了一百三十摄氏度的开水，乐呵呵地仿佛自己已经是报社记者，顿时手舞足蹈起来。

三纸情书

伟大的激情往往以平淡告终，就在往信封上贴邮票的那一刹那，刘备终于"退烧"了。在这个讲究出身、资历、文凭、关系的年代，以他的条件，不要说在报社当资深记者，估计就算要免费扫厕所，人家也未必答应。

那么，怎么才能混进报社？搞定这个岗位呢？

按照常规思维肯定不行。

"如果在信封里夹钱呢？"刘备一拍脑袋，终于想出了这么一个主意。他先在网上找到主编的姓名，然后找来三张信纸，在纸上写了起来。半个小时过去了，刘备拿起信纸，高声读道--

第4节：能把报纸卖给乞丐吗(2)

尊敬的刘主编：

您好！

我是一名立志于新闻事业的应届毕业生，非常希望能够进入报社工作，这个愿望在我很小的时候就萌发了，大学期间我就自己掏钱办过两份报纸，且发行量远远超过院报，此后我就给自己立下非记者职业不做的决定。当然，我也知道，自己的这点资历尚不能胜任记者一职，故随函附上100元钞票，聊且当做您第一周对我进行工作指导所花时间的补偿。尽管您高贵的教导价值远在其上，但我希望您能够收下这张钞票，同时收下我小小的心愿。而且在前三个月里，我愿意免费为报社工作，然后您根据我的能力定我的薪水。我渴望获得这份工作，渴望程度超过了我一生对其他任何事情的热情，而且我相信我是一个很有潜质的记者，相信不会让您失望！我希望您至少能够给我一个面谈的机会……

刘备越看越高兴，他感觉自己的这封信函热情洋溢，简直超过拿破仑写给约瑟芬的求爱情书，堪称"求职情书"。他反反复复读了四遍，然后掏出一张100元人民币，把钱夹在信函之中，快递了出去，之后便想入非非地在家等待电话铃声响起。

三天过后，让他惊喜又伤心的是，报社终于来了电话，不过这个电话不是面试电话，而是叫他去拿回那100元钱。那一刻，刘备的心一下子凉到了北冰洋。

母鸡读过"下蛋专业"吗

人活着是用来解决问题，而不是被问题解决的。终于有机会跟主编刘焉见面，但如何利用这次见面搞定工作呢？接下来的三天里，刘备奔走于省会的大街小巷，采编了四五条新闻稿，并附上个人评论。三天后的上午十点，刘备如约来到报社，接待他的正是《大汉都市报》主编刘焉老先生。

"可是，我想做记者……"

"全国想的人多着呢！这不是想不想的问题，你还是到别处转转吧！"刘焉把钱递给刘备说。

"您就给我一个机会吧！我自认为很有潜质……"刘备一边哀求，一边掏出大学期间发表的文章，以及这三天所采编的文稿，递给了刘焉，说："您就给我一个机会吧！"

刘焉随手翻了翻，"小伙子，怎么跟你说呢？你看看……"指着办公桌上的一叠信函说，"这些简历，一大半是重点大学新闻专业的研究生，他们比你更需要机会！你说，我为什么不考虑他们，而考虑你呢？"

刘备顿时脑袋一片空白，不过马上缓过神来，他指着刘焉办公桌上的钢笔说："学历和专业就像您这支钢笔，有名牌和普通之分，但钢笔的好坏不能证明一个人书法的好坏。换句话说，一个人的书法好坏不取决于笔，一个人的能力高低不取决于毕业的院校，都取决于人。您今天做到主编这个位置，难道是靠文凭或毕业院校的名气换来的吗？"

刘焉愣了一下，把稿子递给刘备说："你说的也不错，能力也算可以。但你毕竟学的是蔬菜专业，和新闻是两个完全不同的概念。嗯，最主要的是你没有工作经验。"

刘备忽然问："刘先生读的是主编专业吗？"

刘焉一愣："这话是什么意思？"

刘备说："刘先生没有读过主编专业，但也能做好主编。这就像母鸡没有读过下蛋专业，校长从来没有读过"校长专业"，但这并不妨碍母鸡擅长下蛋、校长成为优秀的校长。对了，您在做主编以前当过主编吗？"

刘焉扶了一下眼镜，很诚恳的模样："没有。"

第5节：能把报纸卖给乞丐吗(3)

刘备说："是啊，您在做主编以前没有做过主编，也就没有主编的工作经验。这就像总统在做总统以前没有做过总统，也就没有做总统的工作经验。但您的主编做得很好，人家的总统做得也不赖。有没有经验不是关键，关键在于浓厚的兴趣和执著的追求，您为什么不给一个信念执著的人一个机会呢？"

"嗯……可报社没有这个先例。"

"难道免费上班，零工资也不行吗？"

"不行！"刘焉摇头道，但语气和缓了许多。

刘备只觉得脑袋里一片空白，空白得让他只想放弃。不过如果就这么放弃，那么以后进媒体行业这个门槛就更高了。他正视着刘焉的眼睛，认真地说："不管您怎么看待我，但我肯定比您桌上的那些简历更有魅力、更独特！怎么说呢，我想，您，以及您的儿子-- 可能比我大很多，在刚刚毕业时，也是从零开始，都渴望遇见一个机会。我祈祷我跟您一样好运，遇见一个可以给自己机会的人！"

刘焉沉默了几秒钟，但很快恢复了平静，说："你先回去吧，我再考虑考虑。"

刘备走出了报社，他知道刘焉已经心动，但要刘焉录取自己，就必须趁热打铁，进一步影响他，想到这里，刘备掏出了手机，给刘焉打了一个电话。

"刘主编，我是刘备，很冒昧打扰您。"在刘焉开口以前，刘备接着说，"我知道您很忙，所以只浪费您一分钟对您说三句话。首先、新闻已经成为我生活中的一部分，我无法割舍它；其次，我很崇拜您，非常渴望能够得到向您学习的机会；再次，我现在单身一个人，钱对于我来说并不重要。"

良久，电话里传来刘焉的声音："既然你对新闻这么执著，且又不在乎报酬，周一就过来试试吧！"

怎么让狐狸吃辣椒

周一的早晨，刘备早早来到了报社，发现报社空无一人，只剩下走廊里打扫卫生的阿姨。刘备打听一番，才知道大家正在开集团的"每周一会"。刘备匆匆赶往会场，只见会场早已坐满了人，一个长得肥头大耳的"矮冬瓜"正在台上讲得忘形，唾沫星子淋湿了话筒，也不见他舍得放下来。

刘备找了个座位，靠边坐了下来。左顾右盼一番，才知道主讲人名叫董卓，乃报社的社长，也是某个政府高官的亲戚。此人有个外号叫做"研究生"，即专门与美女研究生孩子之类的大事。所以一些想爬升快点的美女，就得偶尔要去找董卓"研究"一番。

刘备正小声嘀咕，忽然会场静了下来。刘备抬头看看，只见研究生目光环视四周。研究生清了清嗓子，一脸严肃地说："下面我就简单说两句。随着互联网的兴起，传统媒体发展遇到了瓶颈，很多报刊为了创收，不惜纷纷使出狠招、损招，大家要顺应这个潮流。所以，这次的招聘工作，我出了一道题-- 如何让乞丐排成长队，天天来买报纸？见习生答出了这道题，就可以直接过关获得编制；老记若做出了这道题，就能成为子报的主编、社长。"

大伙儿吃了一惊，纷纷议论说：""研究生"卖的什么关子呀？乞丐怎么会买报纸呢？"

"研究生"示意大家安静，继续解释道："我出此狠招，还不是为了帮大伙补发去年的年终奖呀？过去大家讲"记者不为民做主，不如回家卖红薯"，我可以不管，因为那时报社有钱呀！可现在不同了，报社穷了，我们急需那种会"种钱"的人。在我看来，谁能把报纸卖给乞丐，谁就是我们要找的"种钱"人。"

第6节：能把报纸卖给乞丐吗(4)

大伙儿困惑了："可是，谁能够把报纸卖给乞丐呢？"

"研究生"问："是啊，谁能够把报纸卖给乞丐呢？众所周知，乞丐大多斗大的字不识一个，且不名一文，没钱也没有必要来买我们的报纸。可是，有人曾经把斧子卖给总统，把冰卖给爱斯基摩人，把梳子卖给和尚，把拐卖给了双腿健全的人，我们怎么就不能把报纸卖给乞丐呢？"

一位名叫曹操的实习记者，怯怯地站起来问："董总，您有办法把报纸卖给乞丐吗？"

"研究生"诡秘一笑："我有没有办法并不重要，重要的是我要提醒你们-- 让乞丐心甘情愿掏钱买报纸，不能带有任何欺骗和强迫性行为。"

"研究生"望着满脸疑惑的记者编辑们，继续说："我还是来段小故事，给大伙开开窍吧。这个故事叫"怎么让狐狸吃辣椒"，也许能够启发你们的思维。"

怎么让狐狸吃辣椒

有三个小朋友在一起讨论，怎样才能使狐狸吃辣椒？要知道，狐狸是从来不吃辣椒的，而且狐狸聪明绝顶，可不是那么好忽悠的。

第一个小朋友抢先发言说："呵呵，那还不容易，你先让人帮忙抓住狐狸，把辣椒塞进狐狸的嘴里，然后用筷子顶下去。"

第二个小朋友说："你这样处理既不人道，也不够艺术。我就有办法让狐狸在神不知鬼不觉的情况下吃下去。我先让狐狸饿上三天，然后把辣椒裹在一片肉里，如果狐狸非常饿的话，它会囫囵吞枣般全部吞下去。"

第三个小朋友摆了摆手说："这个办法倒不错，只是肉的成本太高了，而且容易把狐狸的胃口惯坏。我就能找到最廉价的方法，而且让狐狸心甘情愿、高高兴兴地吃掉辣椒！"

两个小朋友大为吃惊，齐声问道："你是怎么做的呀？"

第三个小朋友挤了挤眼睛，故作神秘道："这很容易，先把辣椒擦在狐狸的屁股上，狐狸就会感到屁股火辣辣的，这样就会情不自禁去舔掉，并会为自己的这一举措兴奋不已！这样狐狸吃掉了辣椒，我们高兴，狐狸也高兴啊！这简直就是"双赢"啊！"

"研究生"说："你们知道吗？这是我读小学时候发明的一个故事，那第三个小朋友就是我呀！从那以后，我反复告诫自己，做任何事情都不能靠强迫，要在成本最低的情况下，让人高高兴兴地去做。我相信，能够让乞丐来买报纸的人，一定和我董卓一样具有聪明的头脑；我相信，在即将来到的新同事中，一定会产生这么一位卖报的奇才。"

一位叫做张飞的黑脸胡子，害羞地举手问："董总，您这个考试题目很有趣，可我这人的智商不是特别顶尖，您能不能多提醒一点呀？"

"研究生"说："那我就再免费支你两招吧。第一招，要学会可行性思考，觉得什么都有可能产生。第二招是换位思考，站在乞丐的心理角度，琢磨乞丐怎么才能买我们的报纸。只要大家领悟这两招，就一定能够把报纸卖给乞丐，甚至把报纸卖给盲人和月球土著人。"

"研究生"的题目一出，整个报社就忙得不亦苦乎。新来的记者、编辑一边忙着采写工作，一边忙着做"卖报"的方案。最为夸张的是，《大汉都市报》的社会新闻部所有记者、编辑，被三人一组分成了若干个"乞丐买报"专题组，其中刘备、张飞、关羽三个刚刚毕业的小伙子被分到了一组。

吕布把报纸卖给了乞丐

四个月很快过去了，刘备的方案还没有想出来，可是交作业的时间早就过去了。刘焉把刘备三人叫到办公室，板着脸问："你们三个是怎么搞的？为什么别人都能做出了试题，就你们不行？"

第7节：能把报纸卖给乞丐吗(5)

三人大吃一惊，瞪大眼睛问："不会吧？难道有人把报纸卖给了乞丐？"

"废话！"刘焉生气地说，"不是有人，而是所有的人。"

张飞问："他们是怎么卖的呀？"

刘焉说："像曹操和蔡文姬"乞丐买报"专题组，就提出了政府订购的方案，说只要动用政府关系，搞个"乞丐扫盲运作"、"给乞丐送温暖"活动，这样既能提高民众的整体文化素质修养，又能让政府为乞丐订报买单，这个主意乐得董总的嘴巴歪了两周。"

张飞不服气地说："这怎么说也带点政府行为，跟往狐狸的嘴里塞辣椒差不多，人家乞丐未必心甘情愿。"

"政府行为怎么啦？"刘焉更加生气了，"报社不是请你们来拿工资，而是来赚钱！董卓出题是假，想靠报纸圈钱是真，若能圈钱，哪管什么政府行为？你们再看看父女黄金搭档组王允和貂蝉，想出了"美人连环计"，主张在报纸首页开设色情连载的栏目，说是满足未婚乞丐对于人性的基本需求，以此减少社会强奸犯罪率，这样既增强了社会安全，又能让乞丐过上文化人的生活。董总称此计划若能实施，中国的强奸犯罪率将会排在世界最末，其贡献比爱因斯坦还要大。"

关羽忿忿道："这分明是打着文明的幌子，包着色情的辣椒嘛！这和把辣椒包在肉里，骗狐狸吃下有什么区别呀？"

"你们怎么都是榆木脑袋呀！"刘焉似乎有些不耐烦地说，"是色情好，还是爱情好？我看能赚钱的最好。王允妙计一出，立即升为《大汉画报》主编。当然，最聪明的数吕布，他一不强买强卖，二不靠色情，完美地体现了董总的核心理念-- 让乞丐高高兴兴、心甘情愿排队买报纸，被"研究生"直接晋升到"干儿子"一职。

三人异口同声地问："他是怎么做到的？"

刘焉说："吕布的方案是把报纸与彩票有机地结合起来了，他让乞丐在读报的过程中创造财富，甚至让他们一夜暴富。广告语是"机不可失，时不再来"。具体操作方法是在报纸上设置许多编号，再根据编号开设大小不一的奖项。张张报纸有编号，个个编号藏大奖。整个过程就像卖体育彩票，迎合了人性中的好赌和投机心理，大大地刺激了乞丐不劳而获的本性。这样一来，乞丐们还不高高兴兴地来排着长队，像买手纸一样买报纸？"

刘备说："这就像在狐狸的屁股上涂辣椒，狐狸心甘情愿，但事实上却是在摧残狐狸的屁股！吕布如此卖报，其实是在摧残民心！"

刘焉待了待说："我也知道这样做有点像赌博，腐蚀民心。可董卓就等着广告像洪水一样泛滥，收钱像收纸一样快。我们这些拿人钱财替人打工的人，除了执行，还能有什么办法呢？"

刘备叹了口气道："可是，这样会给乞丐带来更大的不幸啊！"

刘焉说："你们还是多考虑考虑自己的不幸吧！按照报社的规定，你们要被自然淘汰，这次我也帮不了你们呀！正式的解除试用期合同就在你们的桌面上，大家节哀顺变吧！"

董卓事件的结局

说来也是后话，改版后的《大汉都市报》如飙风般席卷了大汉江山，一些乞丐早早地起了床，乐颠颠地排着长队买起了报纸，等兑完奖品再来到自己的工作地点，开始一天的乞讨工作。据"乞丐买报"的后续新闻报道，很多乞丐一夜暴富彻底改变了悲惨命运，住上了别墅，开上了奔驰，也有报道称"乞丐买报"导致更多人成为乞丐，于是乞丐越来越多，董卓的钱也越来越多，并一度排进了福布斯财富榜世界前一百位。

第8节：能把报纸卖给乞丐吗(6)

最后一次听到董卓和"乞丐买报"的消息是在三年以后，那时的刘备已经是开心集团徐州开心音乐网的CEO。刘备、关羽、张飞三人边吃饭边看当天的《大汉新闻》，新闻里边提到董卓被双规。在《大汉新闻》的后边是《吕布焦点专访》，三人从电视里了解到了"乞丐买报"的最终结局。

主持人问吕布："董卓不仅事业支持你，生活上照顾你，而且对员工的家属也照顾有加，这么一个好上司、好领导，是什么让您决定揭发他呢？"

吕布狠狠地答道："我揭发他，就是因为他对我太照顾了！"

主持人："此话怎讲？"

吕布说："人家照顾家属，最多也就是送点礼品，打个电话慰问慰问。董卓呢？他照顾我老婆，时间一般是晚上，地点一般是卧室。本来，一个能想到把报纸卖给乞丐的人，本非常人，他的这种独特照顾方式也能理解，直到有乞丐向我告密……"

吕布忽然不讲了，主持人一脸天真地问："乞丐怎么告密？"

吕布有点难为情："自从我把彩票跟报纸有机结合以后，少数乞丐一夜暴富，于是，乞丐们纷纷给我送礼，希望从我这里得到第一手情报，而我呢，人也比较善良，这乞丐赚点钱真不容易啊！他们的一片真心，我哪能辜负呢？也就收下了。这天，一个老想巴结我又巴结不上的穷乞丐跑来找我，说是要告诉我一个惊天动地的秘密。于是，我们来到凤仪亭，看到了我终生难忘的一幕。"

主持人："董卓被双规时曾叹道，成也乞丐，败也乞丐！如果时光可以倒流，一定把报纸卖给瞎子-- 瞎子比乞丐安全，并在头版郑重写道：拒售乞丐！"

看到这里，三个人陷入了沉思，董卓的事件给他们带来了灵魂的震撼。在董卓的故事里，他们想到了自己的未来，一个属于董卓的"乞

丐买报"年代结束了，那么，属于他们的奋斗时代，又将从何开始呢?

第9节：职场游戏规则(1)

第二章

职场游戏规则

猫是怎样被"择优录取"的

话说刘备离开报社的第四天，刘焉因为公开反对董卓"乞丐买报"的伟大策略，被董卓辞退。理由有两点：一是刘焉年迈，眼睛的使用寿命在报废期内，长期校对编稿会导致老年性视网膜疾病；二是刘焉普通话不标准，尚未达到国家一级甲等。刘焉接到《辞退通知书》后倒是清闲，乐呵呵地在家养起了宠物。

知道刘焉的事情后，刘备三兄弟决定前往探望。这天上午，三人坐了几个小时的公交车，来到了刘焉的家中。刘焉正在家逗猫玩呢，门铃按了老半天，刘焉才探出头来，一只狗就迎面扑了过来，亲热得就像生离死别后的情人见了面，恨不得顿时与刘备化为一体。刘备抱着小狗，乐呵呵问："老师什么时候也养宠物啦？"

刘焉一边准备泡茶，一边说："我下岗后闲着没事，就从宠物市场买来了一猫一狗，每天陪着它们朗诵唐诗宋词，旨在提升宠物的综合文化素质，打造大汉的"品牌猫"、"名牌狗"呢！你们说说看，这个伟大的创意比董卓的"乞丐买报"如何呀？"

刘备答道："董卓是在提升乞丐的文化素质，您是在提升人类以外动物的文化涵养，这胸襟、气魄和壮举，远非董大"研究生"所能企及的呀！只是……我倒是觉得您这阿猫阿狗改个名字就更好了。"

刘焉问："改什么名字呢？"

"kitty猫？史努比？……嗯，外国的没意思，还是取个符合中国国情的。"刘备学起了马路边的算命先生，故意做出一副高深的样子，掐指算道："叫"诸葛猫"、"夫子狗"如何？"

刘焉皱了皱眉："这名字听起来怪怪的？"

刘备揶揄道："所谓凶残的主人养不出善良的狗嘛，您教猫狗熟读唐诗宋词、四书五经，它们自然就是动物界的巫婆神汉啦！"

"呵呵，你这小子在拿我开涮呀！不过，你还蒙对了，我的猫狗可真是博学多才呢。现在，就让我这阿猫给你们上一堂别开生面的谋生课吧！来，乖乖……"刘焉喊了一声，一只黄绒绒的花猫扑到他的怀里。刘焉摸着它的脑袋说："在上课之前，先来个"幸运52"娱乐气氛。三位请听题-- 企业会择优录取哪种人才？"

"当然是高学历、重点大学、有多年工作经验者。"张飞抢答道。

"大错特错，扣十分。"刘焉做了一个扣分的手势，像老私塾先生跷起了二郎腿，卖起了关子，"理论上应该是这样，但理论往往是不实践的人坐在家里想出来的。"

关羽问："可这猫知道吗？"

"当然。"刘焉看着三张诧异的脸，继续卖起了关子，那种自我陶醉的神情就像葛朗台在数金子，自豪满足感洋溢了整个屋子。他说："我给你们讲个猫故事，你们听完故事，也就都明白了。"

猫是怎么被择优录取的

刚从学校毕业的猫，听说虎大王那里有一个鱼池管理员的空缺岗位，就准备好简历到老虎那里去面试。

老虎说："我一直坚持公开、公正、公平的选拔人才理念，今天参加面试的有花猫、小狗和小豹，我将给每位三分钟的面试时间，然后优先录取能力最强的一位。"

老虎问小狗："说说你的经历和应聘这个岗位的原因吧。"

小狗有些洋洋得意地说："我从出生到现在，已经为主人看鱼池8年了，8年的风风雨雨让我熟悉这一岗位的所有职责，8年的实践经验让我完全能够胜任大王您的这份工作。"

老虎问："那么你用什么来保证你的忠诚度呢？"

小狗更加得意地说："这一点可以从我的主人那里得到答案，我们家族一直就有忠诚这一优良传统，而且您只需要像我的主人一样每个

月给我几块骨头，我就心满意足了。"

老虎转身问小豹："你也说说你的经历和特长吧。"

豹子声音洪亮，万分自信地说："大王，我敢以我母亲的名义发誓我绝对是您的最佳人选，如果让我看守鱼池，我相信凭我的本领能够抓住任何小偷，保证您鱼池里的鱼儿天天开心，健康成长。"

老虎问："那么，你的待遇要求多少呢？"

豹子伸出了五个脚指头，呵呵地笑着说："您也知道我的饭量有点儿大，5千对您来说也不算多吧？"

老虎沉默了一会儿，看着瘦小的花猫问："小个子，说说你的工作经历吧。"

花猫说："我刚刚大学毕业，除了大学期间成功破了几件案子，还没有实际工作经验呢，不过只要大王给我一个机会，我相信我是能够把鱼池管理好的。"

"我给你机会，谁给我机会啊？"老虎有些愤怒地说，"你这不知死活的东西，没有工作经验也敢来应聘？敢情是在老虎面前耍大刀啊！"

花猫认真地说："我不是在戏弄大王您啊，只是觉得自己乃此岗位的最佳人选，才斗胆前来应聘。说实话，论武功我打不过豹子，但鱼池管理靠的是综合能力，又不是比谁的力气大。要是论力气，您随便拉一头大象过来就行了。论工作经验，我比不过狗，但没有头脑的驴子工作十年还是一头驴子，不会进化成聪明的猴子。100年的工龄只能代表100年的重复工作，并不代表100年的智慧。而我花猫呢，显然不同。我毕业于黑猫探长的门下，有着福尔摩斯般的侦探头脑和大王您一样的反应速度，我觉得您需要的正是具备我这样头脑的智慧综合型人才。"

第10节：职场游戏规则(2)

老虎高兴地握住花猫的手，激动地宣布本次招聘的最后结果。至于结果呢，不说大家也猜到了，花猫成为了一名鱼池管理员。

刘焉一边兴奋地做了一个被录取的姿势结束故事，一边微笑着问："在这个故事里，老虎和所有的企业一样，都希望录取最优秀、最可靠、成本最低的人才。可是，同样的待遇，虎大王为什么录取了花猫而不是豹子和狗呢？要知道猫的实际能力是远远比不过豹子和狗的！"

灵感像闪电一样从刘备的脑海划过，他说："我明白了，您是说企业不是录取真正最能干的，而是感觉最能干的；不是真正最有潜力的，而是感觉最有潜力的。"

"对，你很聪明！感觉，这就是职场第一大游戏规则，又被称为"猫规则"。哎，你们看，我这只猫真跟你们一样-- 越来越可爱啦！"

花猫的上班游戏

细心的关羽提出了疑问："老虎感觉花猫适合，所以给了它上岗的机会。可感觉有能力不等于事实有能力。老虎也不是傻瓜，几个星期下来，一旦发现猫的能力太差或不适合，就会把它开掉，花猫怎么办？"

"下岗。"

"下岗不就又要找工作了吗？"

"当然要重新找工作啦，只是……"刘焉笑着说道，"我的故事才讲了上半截，猫上班时间一长，下半截就开始了。"

花猫的上班游戏

话说花猫善于给老虎制造感觉，成功地当上了一名鱼池管理员。可好景不长，老虎很快就发现池塘里的鱼越来越少，它把花猫拎了起来，虎着脸问："花猫呀花猫，我给你开这么高的工资，你竟敢私下偷吃我的鱼！看我不把你扔到大老鼠堆里去喂老鼠。"

花猫一脸委屈："虎CEO，您就算借我十个虎胆儿，我也不敢偷鱼呀！鱼是黑熊、花豹和河马它们偷的，我也没有办法呀！"

老虎生气道："什么叫做没有办法呀？你不是说你具有福尔摩斯般的侦探头脑，是黑猫探长的得意门徒呀？黑猫探长有你这么差劲的学生吗？"

花猫说："您也知道，这吹牛和杀牛哪能是一回事哪！我的确是黑猫探长的学生，可那学的都是理论，跟实战无关。我真正能抓的也就是几只小老鼠和老母鸡，换成大一点就只能猫假虎威报您的大名了。可它们根本就不怕，这是为什么呢？还不是怪那只该死的狐狸，以前狐假虎威把牛皮吹破了，现在我猫假虎威自然就没有人相信了。我能够怎么办？我也只能望鱼兴叹，为倒霉的鱼做做法事哀悼罢了。"

老虎捶胸顿足道："可怜我那800元招聘广告费啊，怎么招来了你这个只会吹牛的猫呢？"

花猫道："原因很简单嘛，所谓路遥知马力，日久见猫心，感觉不等于事实，事实是要试用后才能知道的，这个就像母老虎会不会生虎崽子，不是您恋爱时候能判断的，也不是媒人说了算的，那需要试验。未来无法预料，我们只能靠感觉下判断，但感觉对否需要时间和试验证明。"

老虎恍然大悟道："我终于明白了，这就好比在热恋的时候，感觉母老虎就是100分，可相处久了，才发现它脾气暴躁、相貌丑陋，压根儿就不及格！"

花猫说："我让您明白了这个道理，您总该留下我吧？"

老虎摆摆尾巴说："虽然你告诉我这么多，也让我明白了"闪电婚姻"的坏处，我本应该留下你。但是，录取你已经是个错误，留下你岂不是一错再错了？不过，为了表示对你的感谢，我允许你在内心责怪我。"

第11节：职场游戏规则(3)

花猫笑道："相反，我应该感谢您。正是您的感觉失误，让我有了工作经验，有了工作经验就能杀牛而不是吹牛了，现在就有三家更好的公司等着我上班呢！"

这一次，老虎晕倒了。

刘焉问："各位听众朋友，请问从这个故事中，大家得到了什么启示？"

刘备说："老板也生活在自己的感觉里，一个人到底怎样谁也无法预料，所以老板也只能靠感觉来判断该录取谁。"

"答对了，来奖励一颗棒棒糖。"刘焉乐呵呵地从盒子里变戏法般拿出一个棒棒糖，递给刘备，又问："没有了吗？答对照样有奖噢！"

关羽抢答道："我明白了，猫规则适应于生活的每个角落。在情场，坏男人最擅长制造各种"感觉"，让好女人以为是真爱，结果是好女性一批批地消失在坏男人的怀里；在商场，畅销的商品不是质量最好的，而是广告做得最火的。这吹牛撒谎、讨好卖乖的人，总能占到别人的便宜，也是因为擅长制造假象的好感。刘老，您说对不对？"

"形式比内容重要"的求爱法则

刘焉点头，面带难色道："答是答对了，可是我这里棒棒糖不多了。干脆，给你一份更独特的奖励好不好？"

关羽道："那最好。"

刘焉忽然抬头指了指墙壁上的相片，问："看见墙上的合影了吗？"

三人抬头看去，齐叹道："哇，伯母好漂亮呀！"

"那是，要不当年我怎么会在大街上追她呢！"刘焉有点自我陶醉了，"跟你们讲讲我和你们伯母的爱情经历，这个经历可能有点太后现代，但能告诉你职场的第二大潜规则-- 形式往往比内容更重要。"

刘备有点迫不及待了："您就快讲吧！"

刘焉目光凝视着合影，思绪仿佛回飘到了遥远的初恋时代。他缓缓回忆道："那时候，我大学刚刚毕业，每天也是投简历找工作。那天下午我去一家单位面试，在公交车上遇见你们伯母，在看见她的那一刻，我蓦然发现人类发明的词汇太少，因为再美丽的形容词也无法形容她的美貌气质。我当时真想立即跑到她的面前，抱着999朵玫瑰花跪下说-- 小姐，我爱你。可是，你们猜会有什么结果？"

关羽抢答道："人家肯定是踢你两脚，骂你神经病，然后像避瘟神一样跑开。"

"是啊，想追求一个人，关键不是你爱得多深，而是你该怎么追求。"刘焉再次沉迷于往昔的回忆中，"我当时脑袋里一片空白，像中邪一般跟着她，直到我的眼睛帮我看到所有的人都下了车，才突然发现我早就坐过站了。我也忘了下午还要面试，跟着她上了另外一辆公交车。"

刘焉继续说道，"我很害羞，追了一路也不知道怎么开始。很快，车子就要到站了，说时迟，那时快，在她转身的一瞬间，我充满智慧地掏出了一张名片扔在地上，然后捡起来递给她说：小姐，您的名片掉了。我本以为事情有了转机，但现实往往充满戏剧性，旁边的一个阿姨摸了摸口袋，接过我的话问：这名片好像是我掉的呀"！

关羽忍不住问："后来呢？"

刘焉说："我把名片给了阿姨，跟着你伯母下了车，然后我撒谎说正在等一个接我的朋友但手机没电了，让她帮我发一条短信。她犹豫了一下，手机递给了我。当然，这短信发到……嘿嘿，爱情终于拉开了帷幕。"

张飞赞道："刘老真是聪明绝顶呀！"

第12节：职场游戏规则(4)

刘焉道："哪里呀，其实最聪明的是你伯母。她后来跟我说，其实在我扔名片的那刻，她就明白我的心思了，只是她就是要看看我怎么表达追求的形式，喜欢我挖空心思追的过程。结婚以后，她还经常要求我为她营造各种各样的小浪漫，说这些形式就像冰箱，能够让爱情永葆新鲜呢。"

刘焉停顿了一下，继续说道："后来，我琢磨出一个道理-- 这个世界上很多人追求不到深爱的情人，不是因为不爱也不是因为实力太差，而是不知道怎样去追求；很多家庭破裂，不是因为不爱也不是因为物质原因，而是因为不知道怎么去爱。一些悲剧的产生，就是因为这些形式没有做好啊！"

关羽手舞足蹈道："刘老这个奖品真是太好啦！棒棒糖只能甜一时，可这求爱法则学好了却能让我甜上一辈子。"

"那是！"刘焉嘿嘿笑了起来，"我就知道你们年轻人一听到美女、泡妞，就像夏天有人送来了冰冻的可口可乐，冬天有人送来十床蚕丝被，不亦乐乎。其实呢，我是想借情场说人生。求职、求偶、职场人际关系，包括你们将来创业用人，都会遇见形式和内容的选择。你们在注重内容的同时，千万不要忽略形式这个东西，因为人生的成败，一半以上是由形式决定的。"

猴子的"抢位子"理论

"唉，我现在终于明白了。"一直沉默的张飞忽然感叹了起来，他说："要是早点遇见您，我的女朋友就不会离开我了。那个时候，我们爱得死去活来，却因为不懂得爱情的维护技巧而伤痕累累，最后不得不挥泪分手。"

刘焉安慰道："女孩是用来追和疼的，不是用来单相思的。如果你还爱她，现在就去追求呀！"

张飞低下头，像一个犯了错误的小学生在向老师报告："来不及了，她有意中人了，而且意中人很爱她。"

刘焉问："后来你谈过恋爱吗？"

张飞道："谈过几次，但再也找不到以前的感觉了。"

刘焉说："你这是追求完美、宁缺毋滥啊。这种心理，会直接影响到你找工作啊。"

张飞惊问："这跟求职有什么关系呀？"

"当然！"刘焉看着满脸狐疑的张飞，声音低沉道："我再讲个故事，你们就明白了。"

猴子的发家致富史

自老虎倒台后，猴子便称起了霸王，一时成为森林王国的头等大新闻。《森林娱乐在线》的名嘴熊猫先生亲自致电猴子，邀请它来"艺术人生"做特约嘉宾。

来到演播现场，熊猫兴致勃勃地介绍说："各位电视机前的朋友，我是"艺术人生"的主持人熊猫，这次来到三号演播厅的明星是商界赫赫有名的猴子先生。地球人都知道我们一贯只请歌星、影人做嘉宾，而这次破例请来商界明星猴子先生，是因为它的星光太耀眼了，让整个演艺圈都成为了它的fans。来，大家掌声欢迎。"

熊猫问："亲爱的猴子先生，我知道您的成长之路充满了荆棘挫折，您能回忆一下您的往昔吗？"

猴子听到这句话，思绪放飞到了纯真的青年时代，它颇有感触地说："我小时候家里很穷，就因为这样处处被人看不起啊。它们见我长得瘦就喊我"瘦猴子"，看我没有好衣服穿就喊我"猴崽子"，见我其貌不扬就说我"尖嘴猴腮"。最可恶的是那年发生了"月食"，森林的邻居都以为是我捞走了，就把我结拜的小弟凤尾鸡给杀掉了，还跟我说这叫"杀鸡给猴看"，叫我以后老实点，不要有事没事在家捞月亮玩。"

第13节：职场游戏规则(5)

熊猫怀着沉重的语气说："所谓自古英雄多磨难啊，后来事实大家都知道了，这月亮是猎狗他哥天狗偷走了，而你之所以被怀疑，是因为你经常组织小猴子们玩井底捞月的游戏。"

猴子伤感地说："是啊，从那个时候起，我就暗暗发誓，总有一天我要把真的月亮捞回家。"

熊猫笑着问道："后来您成功了吗？"

猴子摇头说："没有。但我还不死心，就跑到海底去捞，人们嘲笑我"海底捞月"。在经过这些挫折以后，我终于明白-- 人要面对现实，不能太务虚。"

熊猫问道："后来，您怎么从一个爱月亮的孩子，变成了一个做生意的大人物呢？"

这句话勾起了它的伤心往事，猴子一边流着眼泪，一边说："记得那是一个伤感的夜晚，猴妈妈把我叫到身边，给我讲起了祖先孙悟空先生的故事。从那一刻起，我就树立了成为像孙悟空一样大闹天宫的远大理想，也正是这个梦想，让我不断上进，直到今天。"

"穷人的孩子早立志嘛。"熊猫一边递过手帕，一边饶有风趣地说："实现梦想的第一步是睁开眼睛，猴子先生，您能和大伙分享一下您睁开眼睛做的第一笔生意吗？"

"好的。"猴子拿过话筒说，"我的第一笔生意，其实大家都知道，是做芝麻生意。当时老虎几乎垄断了整个蔬菜界，而我正是把它不放在眼里的芝麻生意给抢了过来，并把它当宝贝一样去努力经营。"

台下的掌声响成一片，一只狐狸站起来问："尊敬的猴子先生，当您卖芝麻的时候，我还在读小学呢。大人们先是说您连芝麻这么小的机会也要，后来又说您天天想猴主意，结果是捡了西瓜丢了芝麻-- 两手空，您能谈谈这段不同寻常的经历吗？"

猴子微笑着说："当时我做芝麻生意赚了一笔钱，然后就果断地投资西瓜生意，正是这样，我又把卖西瓜赚来的钱投资大豆、黄瓜，然后我就慢慢地建立起了今天的"蔬菜集团"。至于该不该扔芝麻，完全取决于扔芝麻有没有好处，能不能获得更好的机会，而不能光看表面。"

一只小灰狼站起来说："人们都说"七分虎气，三分猴气"，您在捡芝麻卖西瓜的过程中，是靠狡猾挤垮老虎的。"

猴子听得一怔，生气地说："真是岂有此理！怎能如此随意诋毁我的人格呢？我的成功很大程度上在于我对机会的把握，我会动脑筋去把握，哪怕是别人看不起的机会，正是这些机会的积累成就了今天的财富，而老虎先生自认为能力强大，高不成低不就，最终错失良机，落入平阳，连狗都来欺负它。"

猴子的一席话立即引起了舆论界一片哗然，《森林快报》等权威媒体纷纷撰文《解构财富基因-- 试看猴先生卖瓜记》、《猴子与老虎的"三七"致富法》、《强者为亡，抢者为王》系列文章，一时间猴子成了森林里边的知名人物，以至于人类看到这些报道都广为流传，只因为流传次数太多，难免漏了一些细节，便形成了今天我们对猴子的错误看法。

讲完故事，刘焉做了个漂亮的手势说："这就是职场第三大游戏规则-- 抢者为王。你们要明白，这个世界上，人跟人的智商都差不多，可为什么却有千差万别呢？很多时候在乎机会，一个机会就能改变我们的命运。可是呢，机会是个嫌贫爱富的势利小人，你弱小，它远离；你强大，它纠缠。在你们还很弱小时，该如何获取机会呢？"

第14节：职场游戏规则(6)

刘备说："去抢。"

刘焉说："是的。抢者为王，但抢也意味着风险，那就需要莫大的勇气！需要我们勇于突破自我、勇于冒险一搏，勇于像猴子一样跟强大的老虎叫板！那些胆小的天才，最后只会一步步被环境束缚而埋没一生！你们愿意窝在一个小城市终老一生吗？"

三人听得热血沸腾，齐声答道："不愿意！"

刘焉说："去大城市迎接更大的挑战吧！不要对你们的烂专业没有信心，也不要对你们的烂学校、烂文凭而畏惧，不要为你们普通的相貌而屈服，更不要因为你们没有工作经验而自我束缚，勇敢去抢夺机会吧！不过，我要补充一点，机会不在于大小，而在于价值。当你们找不到很好的机会时，也学学猴子，抓住芝麻大小的机会，哪怕是洗马桶、刷盘子也要认真去做，才能一步步取得成功！"

三人认真地点头，顿时有了人生的目标。他们临时决定去徐州发展，打拼出一片属于自己的天地来！

第15节：能够煮熟无米之炊吗(1)

第三章

能够煮熟无米之炊吗

没米怎么煮不熟饭

话说三国时期的政治中心是许昌，经济中心是徐州，美女中心是忻州。有民谚为证：不到许昌不知道官小，不到徐州不知道钱少，不到忻州不知道结婚太早。有诗为证：清明时节雨纷纷，路上行人欲断魂，借问美女何处有，牧童遥指忻州村。忻州村就是四大美女之一貂蝉的故乡，该地盛产美女。当时便有教育家于报刊撰文说：少不入忻州，老不进徐州，告诫年轻人要以事业为重，不要沉迷于儿女情长，把事业的起点选在徐州。正因如此，当时的徐州高手如云，扔块石头就能砸到一大片的研究生，海归、博士后便是物以多为贱。

刘备三人来到徐州，正值招聘的旺季，各地的应届生更是汹涌而至，于是，招聘会就摇身变成了二手货拍卖会，求职者竞相跳水，要价是一个比一个低，几个MBA更是大打价格战，月薪直刷刷跌到两千。

一个月很快就过去了，三人的工作还打着白条呢！正当大伙愁眉苦脸的时候，一家叫做北海人力资源咨询策划有限公司打来电话，让刘备前去面试商务主管。刘备有些诧异，自己好像从来没有投过这家公司呀?

带着这个疑问，刘备来到了北海人力资源咨询策划有限公司。接待他的是一位长得十分苗条的老先生，这位老先生见面就问："你就是江大的刘备吧？"

刘备满腹狐疑地点了点头。

老先生从口袋里掏出名片，递给他说："我叫孔融，是这家公司的经理，我的秘书在求职网搜索到你的资料，觉得你还不错。说说看，徐州的工作好找吗？"

刘备毕恭毕敬道："不好找。"

孔融问："怎么个不好找法？"

刘备说："欲求一工厂打杂工而不能。"

孔融又问："具体点，有没有事例？"

刘备不好意思地答道："比如，那次去工厂应聘普工，我七点钟就赶到了工厂，结果老远就看见一条人龙，好不容易排到中午，还是被面试阿姨轰了出来，理由是我的长相不够对口。她说普工应该有一张看着舒服的面孔和一个五大三粗的身材，而我的面孔未免影响市容甚至会引起交通阻塞，而且身材过于单薄，我便问阿姨可有补救的办法，阿姨说工厂只招聘文职类美女和身材高大的普工，所以除非我变性成美女或者回家搬两年石头。"

孔融哈哈笑了起来，又问："还有其他的经历吗？"

刘备悻悻答道："后来又去面试洗碗工，竞争激烈程度只能用一句诗歌来形容-- 回头一望百媚生。那些招聘洗碗工的餐厅老板只要回头一看，后边就来了一百个竞聘的漂亮姑娘。那次，餐厅老板不小心回头看了两眼，于是来了两百个竞聘者。"说到这里，刘备忽然停住了。

孔融打破砂锅问到底："后来呢？"

刘备极不好意思地说："餐馆的老板连看都没看我，倒是那个扫地的阿姨见我戴副眼镜，便点评我是个"洗碗不行，摔碗专业"的家庭主夫型人才。顺便解释一下我为什么要戴副眼镜应聘，是因为吸取了上次面试失败的教训，想以"一镜遮百丑"。"

孔融再次笑了起来："求职感触？"

刘备答道："在徐州找份工作，比在内地混个省委书记还要难。"

"很好，很好，你正是我们梦寐以求的人才！"孔融看着正在发愣的刘备，一本正经地说："我们要的商务主管，就要有像你这样的坎坷求职经历，越是坎坷越能体会到求职者的心情，也就越能挖掘求职者的心理需求。忘了介绍，我们公司是一家圈内小有名气的求职培训公司，专门为找不到工作的人提供包装、定位和策划服务。"

刘备问："商务主管做些什么呢？"

孔融解释道："商务主管也就是业务员，负责寻找那些找不到工作的人，让其购买我们的服务。"

刘备一听，心中顿时凉了半截，敢情这家公司是让自己来跑业务呀，难怪如此热情！心中自是一百个不愿意，便委婉拒绝："我没有工作经验，怕是不能胜任哦！"

孔融道："不要紧的，因为我们的目标客户是跟你一样的应届生，所以我完全相信你与他们有共同语言，而且，这群人很好忽悠的。"

应届生是火灾

刘备好奇地问了句："为什么是应届生呢？"

孔融道："没有工作经验，就像锅里没有米，老板怎么相信能够煮熟饭呢？企业录用他们就意味着亏本透顶啦！"

刘备反驳道："我觉得应届生挺好的，他们有激情，可以和企业一起发展壮大，不像有工作经验的人，工资要的高，还老想着跳槽。"

孔融摇头道："应届生可能有激情，但激情不等于会赚钱；不是不想跳槽，而是没有能力跳槽。更为主要的是，这应届生不仅利用价值低，而且副作用大，老板们就把应届生当作火灾，一般是避而远之。一些企业更为夸张，甚至在人事部的大门上贴着"小心防火"四个大字，至于那些敢用你们的人，就是胆大又极具奉献精神的消防员。"

刘备惊得满头大汗："应届生有这么恐怖吗？"

孔融笑道："恐不恐怖，看看专家的观点，你就明白了！"说完，便从抽屉里拿出一本培训资料，递给了刘备。刘备接了过来，立即读了起来。

应届生猛如火的六大理由：

一、没有工作经验

没有工作经验，就不能立即赚钱。应届生就像一只不会下蛋的公鸡，与其低薪聘公鸡，不如高薪请来下蛋的母鸡。至于薪水，这叫鸡毛出自鸡身上，不会下蛋的鸡，老板自然是一毛不拔。

二、投资回报不成正比

应届生最多只是一个可培养的胚子，在开花结果之前还需细心浇灌。这漫长的培养过程，要花费企业的时间、精力和办公设备等。投资大，见效慢，没准等到翅膀一硬就飞走了，前期投资就打了水漂。最要命的是，每个月还要准时给员工发工资，员工还老是抱怨老板太抠门。

第16节：能够煮熟无米之炊吗(2)

三、应届生是跳蚤

"先就业，再择业"的骑驴找马心态，总觉得自己好歹也是一个什么生，居然骑着"这么一只破驴"！即使找到了"一匹马"，一旦遭遇挫折，也会立即跳槽。一些人在跳槽前给公司大做负面宣传，甚至把信息出卖给竞争对手，给企业带来的不仅仅是一种经济损失，也是"一种潜在的伤痛"。

四、激情也有负面效应

很多企业认为应届生有激情、单纯、好管理，招聘进去了以后才发现，他们的"激情保鲜期"不超过一个月！枯燥的每天八小时，可恶的老板命令和苛刻的工作要求，都会消退激情的温度，增加抱怨激情的指数，一旦碰到导火线，激情就会引爆抱怨、懒散、松懈等惊人的"爆炸效应"。

五、稚嫩的职场关系

应届生需要一段时间适应职场关系，单一性思维难以适应公司的诸多纪律条文，在人际关系上显得稚嫩。不像老员工，知道怎样处理各种关系，怎样委屈自己迎合老板的心理，适应枯燥呆板的职场生活。

六、老板不想培养敌人

精明的老板都明白，企业与员工是趋利则聚，去利则散。天长地久海枯石烂的感情，只有童话世界里才有。所以，与其培养未来的竞争对手，不如花高价钱把别人培养成的人才挖过来。

"可是……"刘备看完，疑惑地问，"这应届生岂不是死路一条？"

孔融哈哈大笑："正是因为这对应届生是死路一条，咱们才能活得精彩；正是因为应届生无米煮不熟饭，咱们教他怎么煮熟无米之炊，才有赚钱的可能啊！"

寻找下锅的米

刘备问："无米怎么能把饭煮熟呢？"

孔融说："当然，煮饭的第一步是找米。这应届生虽说是火灾，但也并非真的一无是处。他有两大卖点，一是价钱便宜，二是可塑性强。小企业看重前者，大企业看重后者。这两大卖点，正是应届生的"米"！"

"然后呢？"

"既然是煮饭，找到了米，下一步就是包装了。我们会有专业的培训师和化妆师，对我们的顾客进行全方位包装。从简历包装到面试包装，从形象包装到礼仪包装，每个细节都传递给老板一种强烈的感觉：我的要价低，且可塑性强，能短期内为企业赚取更大的回报。当然，我们的包装方式可谓空前绝后，绝对不是你在书店里看到的那些无聊、无用的说教！"

刘备忙问："怎么包装呢？我对这个很感兴趣。"

孔融双手交叉放在了脑后，身体后倾，目光在刘备身上扫了一圈，几秒钟以后，他从抽屉里找出了一本册子，递给刘备说："这本《无米之炊是怎样煮熟的？》是公司培训客户的教材。光有兴趣是没有用的，除非你愿意来上班，我才可以把它送给你。"

刘备想了想，说："能让我先翻一翻吗？"在得到孔融的允许以后，他接过了册子，顺手翻到了第6页，只见上边写着--

无米之炊之十五招：老爷式

所谓临渊羡鱼不如退而结网，退而结网不如鱼儿送上门来，与其找老板面试自己，不如让老板找自己。寻来若干小白纸，打印上个人信息。来到大小书店，秘密夹入厚薄书籍之中(根据求职类型、个人专业确定书的类型)。待夹到2000份时，自会有5家企业联系你，你只需像个老爷，坐在家里等待电话。

无米之炊之十六招：卖身式

此招也叫零工资。利用老板贪便宜的心理，主动缠住老板，提出先买后偿，无效辞退的招式，中小企业老板大多愿意吃这顿免费的午

餐。待你成绩出来，老板自然会增加工资。就算不发，你已学艺到家，自然不愁找不到工作。

第17节：能够煮熟无米之炊吗(3)

无米之炊之二十八招：寻人启事式

所谓"不会面试老板的兵不是好兵"，此招也叫面试老板式。在报纸、杂志刊登"个人求职广告"，发布个人信息，或者在人才市场设置"招聘企业"摊位，并配合相关媒体，争取媒体关注。然后，坐在家里，开始准备面试老板。

刘备看得心里暖洋洋的，他匆匆翻了几页，翻到第23页，只见上边写着--

无米之炊之三十九招：泡妞式

此招也叫市场调查式。把企业当作自己的未来情侣，在接近之前，先对市场进行大量深入的调查，了解对方的所有情况，然后提出有见地、有深度的可行性方案。用事实证明你的能力，用行动证明你对企业的深情。够痴情的态度，够到位的见解，一定能够打动老板。

无米之炊之四十招：癞蛤蟆追天鹅式

此招也叫感情投资式。要想天鹅心甘情愿躺在癞蛤蟆的怀里，癞蛤蟆必须做到两点。一是癞蛤蟆充分表示对天鹅的爱慕、忠诚和痴情，感情炸弹也许会炸开对方的心门。二是癞蛤蟆必须用最快的速度向天鹅表现自己的能力或者潜质，要让天鹅看得到希望和曙光，否则再痴情也没有用。

值得说明的是，第一点只能打动天鹅的心，第二点决定了癞蛤蟆能否长久占有天鹅的心，此招适合好高骛远类型的人。

他又匆匆翻了几页，只见上边写着什么"吹破牛皮式"、"兔子和蛇式"、"蚱蜢过江式"、"世界大战式"、"专家学者品三国式"。刘备刚要看"天狗吞月式"，被孔融叫住："小刘，你考虑清楚了吗？如果不行，这册子就……"孔融停顿了一下，做了一个收回册子的动作，然后看着刘备。

刘备说："我愿意过来上班。"

孔融咂了咂嘴，面带微笑道："那好，底薪八百，试用期三个月，你明天就来报到吧。"

贩卖钞票的张飞

刘备抱着册子，就像捧着十世单传的宝贝孙子，他立即狂奔到家，兴高采烈地要与关羽、张飞分享。关羽面试去了，张飞还在被窝里酣睡呢！刘备立即拉起张飞，对他说："快点起来，你的工作有希望啦！"

张飞赶紧从床上跃起，忙问："有面试电话啦？"

"没有，不过，比面试电话更有价值。"刘备看着一脸失望的张飞，翻开了册子，指着其中的一段文字，径自读了起来--

无米之炊之二十一招：西班牙斗牛式

此招也叫直销式。找来一本黄页，看着顺眼的电话就打，然后像西班牙斗牛一样鼓足勇气，径直上门推荐。老板大都喜欢自信、有勇气又死心塌地的业务型人才。此招对业务型人才、非重点院校、非热门专业和其貌不扬的有志之士尤其有效。

刘备说："你读的是下水道维修专业，长相呢，就像好多骨头随意地放到了一起，骨头间的搭配又不够和谐，要是用正规方法来找工作，我看很难，这招倒是比较适合你！"

张飞直摇头："老板都不喜欢陌生拜访的。"

刘备道："老板是不喜欢陌生拜访，但人才例外，就像女孩子都不喜欢被人缠，但心仪的人除外呀！"

张飞又摇头说："打骚扰电话，上门直销，都羞死人了！"

"那你再看看这两条。"刘备翻到另一页，读了起来。

无米之炊之六招：死缠烂打式

第18节：能够煮熟无米之炊吗(4)

此招也叫厚脸皮式。咬准一家心仪的公司，天天骚扰，今天你不要我，明天我再来；明天你不要我，后天我再来。老板相信，你能够缠软他，也就能够缠软客户，故此招特别适合业务型人员。

无米之炊之七招：吹破牛皮式

此招也叫瞒天过海式。老板要的是只会下金蛋的鸡，你就大胆地对他说：我是一个人才，能够为您创造效益，为您下蛋，还能帮您把10元变成100元。他一定会好奇一下，心动一下。于是，他就记住了你，有了想和你谈谈的欲望。

刘备说："你不是一直想做业务员吗？试试把这三招糅合到一块，随便找个世界500强的公司骚扰骚扰，没准还真行呢！"

张飞迟疑了半天："那我就试一试吧。"

当天下午，成功骚扰了一家外资企业，在知道这家单位正在招聘业务员以后，张飞立即来到了这家公司的门口。

前台迎了上来，问："先生，您找谁？"

"我找你们经理，我是张飞。"

"哦，您找他有什么事情吗？"

张飞摆出一副很有礼貌的样子，说："小姐，我是一个贩卖钞票的人，麻烦您进去通报一下你们经理，就说有一个送钞票的人想见他。"

秘书小姐听完以后，脸上露出一种惊讶的表情，那种表情似乎在说：这个黑鬼有神经病！但她也摸不准眼前的这个人，最后只好进去通报了经理。

"朱经理，有一位说是给您送钞票的人想见您，您看……"

朱经理说："让他进来吧，我倒想见见这个送钞票的人。"

朱经理满脸笑容地问："小伙子，你送的钞票在哪儿？"

张飞说："一个能为您赚钱的人，就像一台印钞机，我为您送上了这么一个人，算不算是给您送钞票呢？"

朱经理听得哈哈大笑了起来，他发现眼前这个年轻人不仅自信，而且非常有趣。他兴致勃勃地和这个年轻人聊了下去，这一聊就是一个多小时。张飞呢？当天下午就被留了下来，参加公司的内部培训。

咖啡厅面试的关羽

下午三点多钟，关羽面试回来了。从那张耷拉的红脸上，刘备就知道面试的结果了，他赶紧拉过关羽，把《无米之炊是怎样煮熟的？》递了过去。关羽翻了几页就扔了过来，悻悻地说："这些都不适合我，我的目标是年薪百万，最好是哪个跨国公司的副总呢！"

"那你就看看这条吧。"刘备翻到第48页，一边指给关羽看，一边读了起来--

无米之炊之警示十五：举重篇

想年薪百万吗？想高任总裁吗？这些想法就像你要举起的重量，关键在于实力，因为一个人的实力决定他的机会、薪资和地位。当你实力到了，就不是你费尽心思来抓机会的问题，而是你要费尽心思拒绝机会的问题，找你的猎头公司就像明星身后的狗仔队一样多。

所以，真正的职场高手都不是急着要房要车和高薪高职，而是壮大实力，让房子、车子、高薪、高职求着来找你！

刘备读完，说："所谓羊毛出自羊身上，你要是能帮老板赚5000万，他能不给你1000万吗？只是，我们现在是半成品，不如先找个地方练练力气呀！"

关羽想了想问："可哪有公司让我练呢？"

"机会不是靠人给的，是靠自己抢的。我还知道你脸皮薄，专门给你找了条薄脸皮的求职妙招！"刘备快速翻到第11页，指着其中的一条，读了起来--

第19节：能够煮熟无米之炊吗(5)

无米之炊之三十式：雪月风花式

此招也叫两人世界式。找个温馨浪漫的场所，约好未来的老板，来个温情的聊天面试。一则氛围轻快，可以为自己壮胆，二则同事不成成朋友，日后没准还能联系。此招对薄脸皮人士、业务型人士尤其有效。

关羽又问："可是，怎样才能把经理约出来呢？"

刘备会心一笑，仿佛早就料到关羽会有此一问。他快速翻到了第44页，便大声读了起来--

无米之炊之警示七：约会篇

怎样把陌生的老板约出来？这就像你在一个陌生的城市遇见了一个陌生的女生，怎么让对方愿意愉快地收藏你的名片？如果你对女生说：我是某知名公司的人事经理，那么她多半会愉快地收藏。

要想成功约会老板，除非你给他一个非约不可的理由-- 你能给他带来什么好处？或者说，你能让他感觉到你的价值，让他觉得非见你不可。

在刘备的进一步策划下，关羽终于决定给第一地产总裁袁术打电话。几经周折，终于接通了袁术本人，关羽立即发出邀约，袁术想都没想就拒绝了。

关羽忽然反问："您嫌人才赚钱太多吗？"

袁术一愣："我不明白你的意思。"

关羽按照刘备设计好的台词，满脸通红，从牙缝里挤出了几个字："我是一个罕见的人才，不见我是您的损失！"

袁术在电话里哈哈笑了起来，他说："我倒是很好奇，想见见你这"不见就后悔的人才"。我们公司楼下就有一个咖啡厅，你下午五点过来吧！"

五点钟到了，关羽如约来到咖啡厅，如愿约到了袁术。两人在一起兴奋地侃了两个多小时，咖啡厅面试圆满结束。顺便一提的是，咖啡厅的氛围不错，两人又顺便吃了顿晚餐，当然，像埋单这样伟大的举止，最后由袁术完成。

贿赂考官的刘备

在关羽找到工作的第六周，刘备接到了一家叫做"真牛广告公司"的面试电话，电话里通知他前去面试，但具体职位并没有说。刘备倒不奇怪，连忙请了个假前去面试。

总经理朱隽问："知道我们公司吗？"

刘备答道："知道，你们主要代理中国移动和中国联通。"

"嗯，有点意思。"朱隽从抽屉里拿出一份《前程无忧》，翻了翻说："一般是企业登广告找人，你是登广告找企业，有意思。来，请用三个成语概括你的经历，然后分别用一个短句对成语进行阐述，希望阐述完成以后，我对你的过去一目了然。"

刘备想了想说："嗯-- 刻苦学习、长袖善舞、志存高远吧！刻苦学习是因为我大学里每年都拿A等奖学金；长袖善舞是说我交际能力出众，多次被评为"优秀班干部"，还多次参加学校组织的各类型活动，能吃苦耐……"

朱隽粗暴打断道："说了一堆废话！还不如跟我讲你是一个男人，四肢健全！作为应聘者，你说的每一句话都要证明你为什么适合这个岗位，或者说你要给我一个理由-- 这么多的求职者，我凭什么要你而不要别人？你刚才讲了半天，并不能证明你是一个优秀的文案，更加看不到你来应聘这个岗位的优势所在。"

刘备涨红脸说："我的文笔很好。"

朱隽道："在我的概念里，文笔好至少是有文章在报刊上公开发表，或者至少在网络上能够搜索到你的文章。那么，你有文章发表吗？"

刘备内心窃喜，赶紧把前夜准备好的文章递了过去，这些文章是他在实习期间做的社会新闻稿件。朱隽看了看，似乎有点失望，问："有感情细腻一点的吗？"

第20节：能够煮熟无米之炊吗(6)

刘备又找了几篇散文递了过去。

朱隽粗略扫了一眼，似乎并不满意："有更细腻一点的文章吗？"

刘备想了想，点头道："我跟女孩写的情书，我自己觉得每封情书都能感人肺腑，要不给您看一下？"

朱隽摇头说："那就不用看了。除了文笔，还有什么优点？"

刘备说："我的第六感觉很强烈，能猜到别人的想法。"

"哦？"朱隽惊讶道，"那你说说看，我正在想什么？"

刘备说："你在想，刘备这个家伙会怎样回答我的问题。"

朱隽想了想，说："那么，你说我会不会录取你呢？要是猜对了，你明天就可以直接来上班了！"

刘备说："我猜您肯定不会录取我。"说完，看着朱隽，狡黠一笑："您看我明天几点来上班？"

朱隽愣住了："我有录取你吗？"

刘备说："就您刚才出的题目，我不是已经答对了吗？"

朱隽先是一愣，接着呵呵地笑了起来："哈哈哈，我中你的圈套了！我要是不录取你，你的猜测就对了，既然你猜对了，就可以来上班。既然这样，我是同意你过来上班了，只是你要的薪资太高，我想先跟我的合伙人商量一下，明天给你答复如何？"

"嗯，不过，您得先收下我贿赂您的钱。"刘备脱口而出，从口袋里掏出两个一元钱的硬币，递给了朱隽。

朱隽奇怪地问："你这是什么意思？"

"当然是在贿赂您呀！"刘备一本正经道，"我只是想知道面试的结果-- 不管最后您和合伙人商量的结果如何，我都想麻烦您给我一个电话。这第一个硬币是您给我电话的电话费，第二个硬币是我为了让您给我电话所贿赂的礼物……"

听到这里，朱隽再也忍不住哈哈大笑了起来，他接过刘备手中的两个硬币，说："都说吃人嘴软，拿人手软嘛！既然都收下了你的贿赂，我就帮你说服合伙人吧，至于待遇，一切按照你的要求，试用期四千，你明天上午就过来办理入职手续吧！"

第21节：上当受骗的学问(1)

第四章

上当受骗的学问

追讨拖欠工资

话说人无诚信不立，业无诚信不兴。欠债还钱是天经地义，雇人打工就得发工资，拖欠工资，法律就得制裁，这些都是常理。只是有时常理在现实中，就像动物园没有关好门的野兽，立即逃得没了影踪；像贴在病人身上的假水货膏药，随时可能失去功效。

刘备进真牛广告不到半年，公司忽然倒闭，朱隽连夜逃回许昌，二十多名员工工资刹那没了。刘备慌了，房租水电都指望着这两万多元工资呢。按照常理，刘备想到了《劳动法》，便给徐州劳动部门打电话，可等着处理劳资纠纷的人就像捞钱的人一样多，好不容易排到他，却被告知此案受理地点在许昌而非徐州。他又想到以情动人、以德服人，便给朱隽邮寄了一套《圣经》和《大乘佛法》，想以此教化朱隽，让他乖乖把钱还来，但这样也没有唤醒这个执迷不悟的晚生。没有办法，刘备只好电话催债。

刘备说："朱总，你欠债不还是不对的。"

朱隽说："小刘，你胡说八道是不对的，我什么时候欠你的钱了？"

刘备恼了："我要告你！"

朱隽笑道："许昌法院是我家，欢迎您常回家看看！"

什么来头，竟敢如此嚣张？刘备上网查询，结果吓得他满头大汗。原来，这混蛋跟曹操一样，都是纨绔子弟，朱隽的老爸是许昌法院院长，二姨是许昌电视台财经频道主持人，势力大着呢！去法院告他，就如同拿根铁棒磨成绣花针，显然是不大可能的。

乌龟和兔子赛跑，乌龟希望把终点设在海底，兔子希望把终点设在山顶。秀才遇见兵，秀才希望找个人多的地方，以理服人，兵希望

找个阴暗的角落，以力服人。每个人都会寻找自己的优势资源来办事，这个是人性。朱隽呢？他就像不讲理的兵，解决问题的办法，就是找个人多的地方评理。想到这儿，刘备给市内的几家报刊打电话，争取媒体采访报道，奇怪的是，两周过去了，居然没有一家媒体有反应！刘备心中纳闷，给《大汉都市报》老编刘焉打了一个电话。

刘焉说："我以前做主编的时候，每天都会接到类似的电话，要么是包工头拖欠农民工工资，要么是大学生求职被骗，为此也做了很多采访报道，只是文字的力量太苍白，对现实问题的解决就像隔靴搔痒。我就算帮你做个专题报道，又能怎样呢？"

刘备说："我就不信媒体也解决不了问题，大不了我在徐州云龙湖边举行跳水自杀仪式，届时徐州所有媒体将蜂拥而至，争相报道，事情不就解决了吗？"

刘焉说："如果你有跳水自杀的嗜好，这个我也不阻拦。只是这天气实在不热，湖水的温度冻不坏鸭子，但能冻死人。你这要钱的代价也太大了。人呢，跟鸭子不同，因为有脑子……"

刘备迫不及待打断问："怎么要钱呢？"

"怎么要？具体办法我也不知道，但我知道你可以掌握两个词语--掰手腕和牵牛。弄明白了这两个词语，就不是你求着找朱隽讨钱的问题，而是朱隽求着找你还钱的问题啦！"

刘备说："求您快点解释吧！"

刘焉说："现实就像扳手腕，是力量与力量的较量，力量决定胜负，与幻想、语言、文字和眼泪等统统无关。所以，让朱隽还钱的第一步，就是要让他看到你的力量，这种力量能够让他屈服。"

刘备忙问："第二步呢？"

刘焉答道："第二步当然是"牵牛"啦！如果说掰手腕是让对方屈服，那么牵牛就是找到牛的鼻子，然后让牛跟着你走。朱隽最强大的是权势，但这也是他的牛鼻子-- 权势越大自然越是在乎名声。试想一

下，在损失两万与损失名声之间，你说，聪明的朱隽该会做出如何选择呢？"

空城计

"哈哈哈，刘老讲的太好啦！"刘备开心地笑了起来，半晌，又道："可是，我现在一无所有，哪有力量与朱隽抗衡呢？"

刘焉微微笑道："你听过狐假虎威的故事吗？"

刘备说："小学二年级就学过呢！老师还说，这个故事告诉我们做人要诚实，不能像狐狸一样狡猾呢！"

"你们老师是错的。"刘焉笑道，"那是我听过所有故事中最好的一个，它讲述了一只处于弱势的狐狸，在谋生的过程中，如何借用老虎的力量，变弱势为强势，变不可能为可能呀！"

刘备听得似懂非懂："您的意思是让我跟狐狸一样，汇聚众人的力量吗？"

刘焉点头道："一个人力量弱小，这没有错，错误在于他不知道如何汇聚众人的力量。或者说，当你不是老虎，你就要抓一只老虎为你服务；如果这只老虎的力量还不够，你就要抓一群老虎为你服务。我这么讲，你明白了吗？"

"哈哈哈，我终于明白啦！"

谢过刘焉，刘备回到家中，让张飞冒充徐州公安局给朱隽打了一个电话。张飞在电话里说：最近接到多个举报电话，称您涉嫌诈骗员工工资，想了解一下情况，朱隽没说两句就找了个借口，匆匆挂断电话?张飞说，朱隽语气似乎有一丝惊慌，刘备大喜。

第22节：上当受骗的学问(2)

打草惊蛇成功，刘备开始下一步计划，他给朱隽一连发了三条短信，短信内容如下：

一、亲爱的朱先生，我将非常荣幸地通知您两周内，徐州所有的媒体都将为您做一次免费广告，届时，我会收集这些宣传资料，将其免费寄到许昌所有的行政部门。

二、两周后，50多人的队伍将举着"名人朱隽也赖债，千里讨债到许昌"的大型横幅，为您在许昌电视台楼下做进一步的免费宣传，许昌大小媒体也将翘首以待。

三、马家爵的案例给我很大启发，如果你不把钱款于明天中午前打到指定账号，一切后果自负！！(附账号)

发完短信，刘备立即关机，待到他再次开机，朱隽的电话便如跟屁虫般跟来。朱隽也是聪明人，他在电话里试探半天，待到清楚知道刘备的实力、目标和行动具体方案时，便提出"还款一万"私了，却被刘备粗暴拒绝。

第二天中午，朱隽接到张飞冒充的徐州电视台记者预约采访电话，他再也坐不住了，当天晚上十点多钟，便亲自开车到徐州，在一顿虚伪的说教后，终于把二万多元还给刘备。拿到钱后，刘备一阵狂喜！朱隽哪里知道，刘备根本没有联络各地记者，也没有制作大型条幅，更没有为钱失去理智，他只不过摆了一个空城计，至于那三条短信，更是如有雷同，纯属虚构了。

骗不瞑目

要回钱后，刘备故地重游，再次来到人才市场。这次，他的运气出奇得好，一家外企招聘储备经理，月薪5000元。刘备刚递上简历，便被老板当场拍板录取，还让他下午报到呢！刘备暗暗得意，中午匆匆数了几粒米饭，便急急忙忙地赶到公司。

一位漂亮的小姐迎了上来："您好，是来报到的吗？"

"嗯。"

"先填完这份《员工登记表》吧。"漂亮小姐一边应道，一边找了几张表格，递给刘备说："到会议室去填吧，填完了交给我。"

刘备带着表格，来到会议室，只见那儿坐满了填表的人。他觉得有些不对劲，刚想问什么，就听到漂亮小姐扯着嗓子问："有没有人填完了？填完的快交上来，督经理还有话跟你们交代呢！"

表格填完了，大伙一个接一个地走进总经理办公室，又一个接一个地走出来，一些人还拎起了包走出了公司。刘备越想越觉得里边有蹊跷，他刚想问问身边的人，就被漂亮小姐领进了总经理办公室。

总经理督邮开门见山道："你们做储备经理的，实习地点在定州工厂，可能很苦，你愿意先从基层做起吗？"

刘备暗自思忖：难怪有人进进出出呢，原来是害怕吃苦，所以才临阵脱逃呢。反正工资也不错，也就先混着做吧。想到这儿，刘备点了点头。

督邮又说："公司要求大家住在集体宿舍，吃集体食堂，你愿意吗？"

刘备想都没想，答道："当然愿意。"

"很好，我们就喜欢你这样的员工。"督邮冲着刘备微微一笑，认真地说，"按照公司规定，凡是新员工，一律要交1000块钱的食宿费用。等你们做满六个月以后，公司再在工资里边补发这1000块钱，你有什么疑问吗？"

刘备一愣："哪有先交钱后上班的道理呀？"

督经理一脸委屈的模样说："公司也不差你们这几百块，也不愿意收这笔钱呀！可是，你们也要理解公司的难处呀。像你们这些大学毕业生，在工厂里待不了几个月就要走，对企业损失多大呀？为了企业的长久发展，为了留住人才，我们才不得不出此下策呀！"

第23节：上当受骗的学问(3)

"可是《劳动法》规定用人单位不得乱收押金。"

"这怎么叫乱收呢？我们是合理收费！"督邮似乎有点生气了，"你们吃饭要钱吧？住宿要钱吧？公司总不能先垫钱来养活你们吧？更何况，公司只是代为保管，到时不是还要还给你们的吗？"

刘备犹豫了会儿，撒谎说："我身上没带钱。"

"没钱就没办法了。"督邮一眼看穿了刘备的谎言，顺手拿起一叠发票，递给刘备说："你看这些发票吧，都是刚才那些人交的。你们交钱，公司开出正式的发票，你又担心什么呢？"

刘备仔细看完了这些发票，呆呆地说："可是，我身上总共才500多块钱。"

督邮说："这个不打紧，先交500占个名额，余款再补吧。"

刘备总觉得怪怪的，可他仔细琢磨着督邮的每一句话，又找不到任何破绽。他用眼仔细扫描眼前这个男人，只见此人长得两头小、中间大，颇似大写英文字母D，典型的老板、贪官的身材，是实力和安全的象征。刘备不再犹豫了，他从口袋里掏出了500元钱，递给了督邮，问："什么时候可以上班呢？"

督邮答："一会儿有公车送你们到工厂。"

下午四点多钟，刘备坐上公司的面包车，来到这家工厂"上任"。可等到了目的地，却发现那是一家废弃的工厂，压根儿就没有工人和设备。至于那辆面包车，只是这家"美国中山名人服装制造有限公司"租来的，和司机一点关系都没有。刘备数了数身上的钱，总共加起来不到5块钱。没有办法，他给张飞打了个电话，让他赶紧送路费过来。

张飞听完原委，一怒之下找到了正打算撤退的督邮，用鞭子痛打了他一顿。他哪儿知道，这个督邮不仅不肯认账退钱，反而拨通了110，状告张飞无理取闹。无奈之下，张飞只好连忙放了督邮，空手赶

往定州。可是，在张飞见到刘备的时候，就已经是晚上十点多钟了，到徐州的汽车早就没有了。

上当受骗的学问

两人掏光了全身的零钱，加起来才够回家的路费，根本没有余钱住旅店。情急之间，刘备想起了在定州开公司的远房亲戚刘恢，便匆匆拨通了刘恢的电话。刘恢挂了电话，立即开车过去，把两人接回了家。

晚餐过后，刘恢乐呵呵地问："说说看，怎么回事？"

刘备叹了口气，垂头丧气地讲起了整个受骗的过程。可他哪里知道，刘恢听完以后居然哈哈大笑起来，刘备生气地问："刘叔笑什么呢？"

刘恢燃起了一根烟，笑道："所谓商有商道，骗有骗道，小骗骗人钱色，大骗骗人前程，人生中随处可能遇见骗局，我笑你上了一堂上当受骗的课，才花500元，比英语四、六级培训还要实惠呢！"

刘备满脸诧异："难道上当受骗也有学问吗？"

"当然，而且不比哈佛大学的MBA浅呀。"刘恢不紧不慢说完，转身到了内屋，半晌，从内屋出来，拿出一本发黄的《荆江评论》，递给刘备说："这里边有我的一篇文章，专门写上当受骗的，你仔细读读就明白了。"

刘备毕恭毕敬地接了过来，翻到那篇文章，只见上面赫然写着几行字--

骗子花招定理

能够享受被骗的人往往有两种：一是想吃免费午餐的人，二是饥不择食的人。

不论小骗大骗，先从骗心开始，心存戒意，则无骗能成。

饥不择食的人？刘备心头一紧，自己正是求职心切，才会一时失去理智，被人骗取了钱财。他赶紧翻到第二页，才看了两行，顿时觉得字字珠玑，文中写道：

第24节：上当受骗的学问(4)

大职场10大小骗术

1. 天女散花四处告示

电线杆、宣传橱窗、墙壁柜台、公交车候车亭处乱贴广告，手写、A4纸、毛笔广告、小广告大量招聘公关小姐、文员、秘书、普工等；或者在火车、汽车上以及流动人口密集地派发名片、发布招聘信息，甚至在劳务输出大省地区的人群集中地散发广告，吸引涉世不深者以骗钱财。

2. 巧立名目乱收费

以企业名义在报纸上刊登广告，编造各种"合理理由"，要求你交食宿费、报名费、填表费、服装费、培训费、考试费、工卡费等等，然后要么人去楼空找不着，要么假装通过，在你上岗不久后找尽借口把你踢掉。

3. 小楼深巷黑中介

要找工作先交钱，否则岗位信息"一概免谈"，这是黑中介的一大特征。或者偏僻小巷黑中介，不缺营业执照，不缺办公场所，他们的收费解释五花八门，"劳务信息费"、"介绍费"、"岗位保证金"、"职业培训费"不一而足，但有一个共同点-- 无论职介成功与否，钱是一概不还的。如果求职者一时找不到工作，就以"先挂先上"为借口，结果要么单位不存在，要么工作条件太苛刻、工资低得让人无法接受。

4. 醉翁之意不在酒

巧招各种员工，并告诉求职者具体路线，结果此路线就此一辆车，其实是在骗你车费；假装顺利通过面试，要求通过者体检办证，哪知与医院早已串通，其实是骗你的体检费和办证费；群众演员、广告模特试镜先交钱，急不可待引你中招；未上岗前先做方案，机密文件到手便把你踢掉，实则在骗取你的技术或者方案。

5. 扣押工资

扣押工资或者开除你时不发半个月、一个月工资，就算你告状赢了也不给；或者规定押扣一个月甚至40天的工资，年终发放或者辞职前返还，到时耍赖黑员工；或者找尽借口扣工资，标榜条款为企业规章制度，其实为扣工资的种种借口。

6. 口头协议

先是口头承诺工资待遇、工作条件，到了关键时刻含糊其辞，找尽借口，让你进退两难；不为员工买福利保险，拖欠工资，处处克扣，甚者炒掉员工时拒付工资，一副"死猪不怕开水烫"的模样，告起状来更麻烦。

7. 高薪许诺引君入瓮式

许诺月薪数千元，要求抵押学历证书原件(也有押身份证原件的)，当你被高薪吸引来后，却发现或工作量超负荷难以承受或薪金待遇不兑现，甚至引诱你从事违法活动，主动辞职者往往遭到扣证威胁，或者欠你几个月工资。

8. 文化痞子满天飞

这些文人老板青睐应届毕业生，大量招聘文案策划、文字编辑、采编数人，许诺高薪，做到试用期满就被老板以各种理由一脚踢开，甚至拖欠工资，大多数求职者只好泪洒公司，另谋高就。

9. 提成陷阱

低底薪高提成，甚至答应很高的年终提成，可没到年终你就被"莫须有"地炒掉，高额提成化为乌有，或者先是高薪诱惑，到了关键时刻想方设法扣你的提成点，甚至炒掉你。

10. 短期行为

为了完成一个项目或者某个难题而临时用人，当难题解决了，就会兔死狗烹，不能长期聘用你；一些卑劣的公司，先让你试用三个月，实际干到两个多月，就找茬请走你，让你投诉无门。

刘备看着看着，一种莫名的凉意袭上心头，社会的复杂远远超过了他单纯的想象。

第25节：上当受骗的学问(5)

"真是不看不知道，一看吓一跳啊。"他有些惆怅地问道，"这些大小陷阱已经够折磨一个人、毁一个人的前途了，那么大骗不就更加恐怖至极了？"

刘恢点了点头说："小骗大不了骗点钱和力气，大骗可就会骗人心智，后患无穷啊！"接着，他翻到这篇文章的第3页，指给刘备看--

大骗的通常做法

1. 霸王合同

要么是没有福利保险，义务繁多权利少；要么是条件苛刻，工作条件恶劣，无礼要求多，一不小心被套牢；要么是含糊其辞，一语多解，签约时间又长，违约金数额大，这样的合同注定了纠纷多。

2. 高薪高代价

以高薪为幌子，或骗往异地失去人身自由，或从事违法活动，或高薪背后隐藏超负荷的工作量，或克扣工资暴力就范，或虚席以待急聘相诱，这样的工作遇见一次就是一场噩梦。

3. 传销毁人心智

口若悬河，以很高的回报和种种许诺让你买下产品，或发展下线，或拉进会员，或介绍"合作伙伴"，然后开始疯狂培训；更有甚者通过网络传销、电话骗钱，让你血本无归不说，更是坏了你的心态，影响一生的发展。

4. 代签字代收钱

当你做到总裁秘书或者经理级别，承诺条件你拍板，几百万的账款让你代为签字，结果老板拒不承诺、拖欠不还甚至卷款而去，追究刑事责任你有口难辩，弄不好毁了一生。

刘备慢慢把头抬了起来，他想问："难道就没有可以解决的办法了吗？"话到了嘴边没说，手指头把书稿又翻了一页，上边写道--

解决之道

所谓防患于未然。求职时一定要细心琢磨每一段文字，三条原则要谨记：① 遇事先冷静，花言巧语要警惕，免费午餐不能吃；② 未工作先交钱，100%免谈；③ 凡事要有文字凭证，合同必须签，发票一定得开，证件不能留。

如此防范，还是被人骗了，也就只能当作被狗咬了一口。被狗咬了怎么办？解决的办法有三种：一是咬狗，以暴对暴，结果可能反被狗咬；二是甘认倒霉，吸取教训不再犯；三是找来狗的主人把狗揍上一顿。

怎么选择？当然是找狗的主人！遇到骗子，想也不用想，立即报警或者向劳动部门举报(电话号码可以通过114查询)，一般的大小骗子都可以被"主人"轻松摆平。棘手的可以向报社、电视台等媒体寻求帮助，相关部门一定不会置若罔闻；绰来木棒打狗。以其人之道还治其人之身，捏准公司要害的东西，像声誉、客户、资料等，予以正当要挟(此招只能防身，不可害人)。商业行为不论正邪皆为赚钱，但人都会两害相权取其轻，老板不会为了一点钱损失最重要的东西。

刘备看完，对刘恢佩服得简直五体投地，说："刘叔，我能把它抄写下来吗？"

"你先别忙着抄写。"刘恢兴致未了，"所谓有人的地方就有陷阱，现实生活中的骗局更是数不胜数，你光抄写是没有用的，关键是要领悟上当受骗的内涵，要有洞察事物本质的能力，处处小心谨慎，未雨绸缪才能防患于未然呀！"

刘备问："要是以后遇见骗子，我可以找您吗？"

刘恢点头道："瞧你这孩子说的，当然可以啊！"

第26节：铁公鸡的如意算盘(1)

第五章

铁公鸡的如意算盘

老板的奇特算盘

话说刘备从定州回来的第三天，接到一个叫做开心集团的面试电话，刘备十分诧异，自己从未投过这家企业呀？为了谨慎起见，他赶快上网查询，发现该公司资产过亿，是NASDAQ上市名企呢！可是，这样的名企怎么会看上我呢？装着满脑子疑问，刘备给刘恢挂了一个电话，不巧的是，刘恢正忙着接待客户，便在电话里匆匆说道："我现在没空，你要是有急事，晚上过来详谈吧！"

挂断电话，已经是晚上七点多钟了，刘备赶忙挤上去定州的末班车，赶到了刘恢公司，刘恢正在给员工培训"节省成本的十二把小李菜刀"。刘备找了个角落坐下，老老实实等了起来。大概是报告过于生动，下边的人被感染得个个"生动"无比。有的交头接耳谈论美女，有的梦中相约周公，共筑发财美梦，有的勤练短信，送钱给中国移动。只有刘备最为认真，他既不打瞌睡也不交头接耳，其实呢，是因为他心事重重，没有多余的脑细胞"生动"。

会议结束，已经是晚上十一点多了。俩人找了一家火锅店，边吃边聊了起来。

"为什么不去呢？这家公司不错的嘛！"刘恢问。

"当然想去。可是它们看上了我哪一点呢……"刘备犹豫地说，"越是知名的企业对人才的要求越高，像我这样的烂学校和破专业，他们怎么会感兴趣呢？您也是老板，请您从老板的角度告诉我吧！"

"喔，"刘恢沉思着说，"这还真是一个有趣的问题。的确，老板的心思和普通人的心思不一样，所以他们打的算盘也就不一样。随便打个比方说吧，老板用的算盘就很特别，市面上的算盘，都是上格两颗

算珠，下格四颗算珠。可老板的算盘是上格一颗算珠，下格五颗算珠。"

刘备睁大眼睛问："为什么呢？"

"行情需要嘛！"刘恢诡秘一笑，咬了一口鸡肉，说："一般的算盘，五颗下格算珠顶一颗上格算珠；老板的算盘，是六颗下格算珠顶一颗上格算珠。这就像一个泡泡糖值五分钱，可老板就要把它卖到六元钱。"

刘备道："您的意思我明白了，老板的这种算盘是只赚不亏。可我就更纳闷了，像开心集团这样的知名企业，外边重点大学的毕业生一大把，找我这样的岂不大亏特亏？"

"这可说不准，企业打电话给你肯定有他的理由。换句话说，老板做事的第一准则就是-- 只做赚钱的生意，或者说是"老板最爱免费的午餐"、"不会占便宜的老板不是好老板"。像老板这样一毛不拔的铁公鸡，怎么会做亏本买卖呢？"

刘备怯怯地问："刘叔也是这样的吗？"

刘恢哈哈笑起来，说："当然。其实，不要说刘叔是这样，是人就不愿做亏本买卖呀！像亲戚之间，今天他送你一百，明天你送他五十，可能到后天就不叫亲戚叫生气(生戚)了。换成恋情，付出与回报失衡，这感情迟早就维持不下去了。只是老板比较赤裸，什么都牵扯到"赚"和"钱"上。"

刘备一拍脑袋，叫了起来："难怪每次面试都要填"工薪要求"，原来老板不是随便问问，而是想从我们口中套话，开出最少的工资录取最好的人才呀！"

刘恢不置可否地说："企业都希望马儿跑得快，又要马儿不吃草。但一些大企业会把工资当作一种成本投资，为了让马儿跑得更快，他们愿意增加草料、保证质量，以此留住人才，赚得更多更长久的草料。"

铁公鸡的恋爱人选

刘备问："企业喜欢什么样的马儿呢？"

"当然是有独特卖点的马。"

"可是……"刘备像个长不大的孩子，总是有问不完的问题，"什么才算是有卖点呢？"

"对呀，什么叫做特点呢？"刘恢喃喃自语，学着刘备的口气，歪着脑袋说："有特点才会被企业喜欢，喜欢才可能和企业合作发展。我还是给你讲个故事吧，让你知道什么才是被企业所看好的"特点人才"。"

第27节：铁公鸡的如意算盘(2)

抓虫的旺季到了，铁公鸡想扩充抓虫队伍，便从人才市场招了一批新员工进来。

老婆芦花鸡派黑母鸡把铁公鸡叫来，厉声训道："你看看你长的一双什么鸡眼，找了些什么人才？好吃的麻雀，老掉牙齿的大公鸡，见鸡就咬的黄狗，还有可恶的跛脚白鹤！"

铁公鸡一边咯咯笑，一边柔情万种地解释："他们个个有所特长，都是公司需要的人才呀！就拿麻雀来说吧，人家可是海外归来的空军硕士。所谓宁用高学历者，不用低学历者，我又怎么能拒绝一位愿意为我献身抓虫的"海龟"硕士呢？"

芦花鸡反驳道："抓虫连小学生都会，有必要花高薪请来一个洋学生吗？"

铁公鸡脸上堆满了笑，它说："洋学生好哇，既增加了企业的"形象含金量"，又能利用媒体炒作，增加企业知名度。再说，公司从来就不拒绝博士生、MBA、海归派来企业抓虫、修地板、打扫厕所，只要薪资要求适当我哪能不高兴呀？就算它身无缚鸡之力，但至少可以从它身上得到一种满足感，你说是吧？"

芦花鸡板着脸说："你这是花钱买虚荣，典型的形式主义者。我要告诉你，用人才要注重能力，而不是文凭！"

"这个我当然知道啦。"铁公鸡晃了晃翅膀说，"可我不是火眼金睛，没法一眼看透别人是名牌还是水货。于是乎，只好以证取鸡，惯性地把学历和能力挂钩，甚至把它当作求职者的"第二身份证"了！"

"所以，你就随便看看文凭，像小学生抄作业一样敷衍了事？"

铁公鸡无奈地点了点头。

"那只老公鸡呢？"

铁公鸡笑了起来："这只老公鸡可优秀啦，是二十年前的抓虫冠军，鸡见鸡爱的奇才。年轻的时候常常闻鸡起舞，被媒体评为"鸡界第

一鸡"呢！"

"可它老成这样，呆若木鸡似的！"芦花鸡说。

"老婆，这个你就不懂啦！"铁公鸡得意洋洋地解释，"所谓鸡是老的辣，经验就是资本。你想，老公鸡既然能在大企业里混，也就证明它的能力过人，也就能在我们企业创造业绩呀！"

"可它愿意待在小企业吗？"芦花鸡顾虑重重地问。

"所谓嫁鸡随鸡，嫁狗随狗，哪有不愿意的呀？"铁公鸡一边殷勤地给芦花鸡喂虫子，一边说，"说到鸡，我就想起了一个员工的牢骚话。叫干得比驴累，吃得比猪差，起得比鸡早，睡得比狗晚。这鸡不仅起早贪黑，还能鸡犬相闻，做事永远是一狗当先，态度和忠诚度着实让人感动，所以，我就毫不犹豫地录取了它。"

芦花鸡感叹道："在这个频繁跳槽的年代，能够做到像狗这样的人才真不简单。我现在才明白，为什么人们喜欢鸡和狗，因为它们的忠诚度极高，态度又极其踏实，心甘情愿让企业赚取剩余价值。可是，你要录取白鹤，我是无论如何都不同意的，地球鸡都知道癞蛤蟆爱慕天鹅，你喜欢白鹤，特别是喜欢鹤立鸡群的感觉。"

铁公鸡一副委屈的样子说："你瞧，连人家牛粪都喜欢鲜花呢！更何况是企业老板的我呢？那些打扮得体、语言到位的漂亮鸡呀鹤呀，哪能不勾起我的好感呢？再说，漂亮也是一种资本，一个长得奇丑的乞丐，你会把它联想成鸡群首富鸡尔盖茨吗？"

芦花鸡沉吟片刻，无限遐思地说："要是能集麻雀、公鸡和黄狗的优点于白鹤一身那该多好啊！这样的人才既有学历又能办事，既有包装又有内涵。"

第28节：铁公鸡的如意算盘(3)

"知我者，芦花也，这正是我一直梦寐以求的白雪公主啊！"铁公鸡拉着芦花鸡的翅膀，忽然伤感地说，"可是，在没有全才的时候，我只能人才中选人才；在没有长子的时候，我只能在矮子堆里选长子。这样选出来的人才，就是企业常说的优秀人才，我这么做，你该理解了吧？"

"你理解了吧？"讲完故事，刘恢学着公鸡的口气问。

刘备点点头说："企业心中的完美人才，就是要像麻雀一样的学历，像老公鸡一样的工作经验，像黄狗一样的忠诚可靠，像白鹤一样外貌宜人。只要具备以上任何一点，就会被企业视为优秀的人才。"

刘恢说："没错，企业不录取没有用处的人。我想，徐州开心集团给你打电话，肯定是看中了你的某一特点，你就放心去面试吧。"

铁公鸡的结婚人选

刘备高兴地问："既然这样，我就会被录取了吧？"

"这可说不准。"刘恢晃晃酒杯说，"有卖点的人会勾起老板的兴趣，但是否录取你，要看你是否合适。这就像谈恋爱与结婚，只要男女两情相悦就可以恋爱，但谈到结婚就要考虑彼此是否合适。"

刘备纳闷了："什么叫合适呢？人才不就合适吗？"

刘恢说："什么叫合适？合适就是博弈，是双方权衡彼此的条件，看对方条件是否满足自己的要求，能满足叫合适，不能满足就叫不合适。你是人才，老板可以欣赏你，把你当作企业的恋爱人选，但要结合，就要考虑你的工资、价值观、能力等。我把铁公鸡招聘的故事讲完，你就明白了。"

话说铁公鸡招到了喜欢的人才，暗暗得意了一阵子，可不到半年，新招聘的人才就走光光了。芦花幸灾乐祸地说："这回鸡飞蛋打了吧？"

铁公鸡傻傻地问："怎么会这样呢？"

芦花鸡洋洋得意地说："这回该知道姜不是老的辣，是母的辣了吧？你可以喜欢这些有魅力的人才，但不应该录取，录取就像是结婚，要考虑一个合适与否的问题。什么叫合适呢？不外乎三个标准：赚钱能力、要求薪水和鸡品。"

铁公鸡说："招聘员工就是让他帮忙赚钱的，要不找人干吗？工资自然越少越好，这两点都能理解。只是这鸡品，什么叫鸡品呢？"

芦花鸡说："人的品质叫人品，鸡的品质叫鸡品，鸡品里最重要的一条就是忠诚！所以，这招聘其实是综合考虑求职者的忠诚度、赚钱能力和薪水要求。综合这三个标准，我把求职者和员工分成三类，妻妾型、情人型和朋友型。"

铁公鸡咯咯笑道："这些词语倒新鲜，何谓妻妾型员工呢？"

芦花鸡说："顾名思义，妻妾型员工就像古代男人的三妻四妾，对老板绝对忠诚，为企业开枝散叶且从来不问工资。这样的员工会主动要求无薪加班，节假日从不休息，再苦再累也要坚持且毫无怨言。"

铁公鸡点头道："这样的人真是好员工，咱们应该招聘。"

芦花鸡说："你在招聘的时候，就应该向求职者反复申明咱们的用人理念-- 有德有才，破格重用；有德无才，培养使用；无德有才，限制录用；无德无才，坚决不用。你可明白，这"德"字何意？文雅的解释是职业道德，通俗的解释是三从四德。"

铁公鸡问："什么叫"三从四德"呢？"

芦花鸡说："既然员工是妻妾，管理起来当然用三从四德！所谓"三从"即员工要永远听从老板安排、顺着老板的性格相处和从一而终不跳槽；"四德"是指员工的四种品德，即长相宜人、脾气可人、会赚钱和少要工资少提回报。总结说来，妻妾型员工对企业忠贞不贰，心甘情愿长久帮企业赚钱，无怨无悔且不求回报，最好"生是企业人，死是企业鬼"。"

第29节：铁公鸡的如意算盘(4)

铁公鸡用爪子搔了搔脖子，天真地问："老板需要讲职业道德吗？"

芦花鸡斥道："你这只笨鸡啊，跟我结婚这么多年，口水都白吃啦？你哪有听过员工对老板要求"职业道德"？所谓"职业道德"从来是老板对员工的要求，不是员工对老板的要求！"

铁公鸡恍然大悟说："我明白了。如果说妻妾型员工是有德有才，那么情人型员工就是有德无才，朋友型员工是有才无德了。"

芦花鸡说："你总算开窍了。情人型员工虽然能力没有，不能为老板赚钱，但擅长拍马屁搞关系，哄老板开心，让老板觉得她忠诚。其实呢，没有利益时就会像情人一样迅速离开，这种人是官场里的小人和企业里的马屁精；朋友型的员工跟企业若即若离，虽然能为老板赚钱，但要的工资高，且随时可能因为更好的机会而离开。"

铁公鸡像啄米般点头，恍然大悟道："我明白了，因为不适合嘛！白鹤是典型的情人型员工，情人型员工的归宿要么是嫁给企业，转型为妻妾型员工，要么就让它们滚蛋！这麻雀虽然能力不错，但经常背着我跟猎头联系，如此缺乏职业道德，我哪能容忍？"

芦花鸡又问："那老公鸡和黄狗呢？"

铁公鸡说："老公鸡是典型的朋友型人才，虫抓完了，也该它下岗了；至于那只忠诚的黄狗，忠诚也非它的本意，只是没有能力跳槽罢了！可光忠诚有什么用？虫子抓得少，留着何用？！"

刘恢讲完，刘备恍然大悟道："什么叫做合适？总结起来一句话，就是一个有能力的人，愿意拿着很少的钱，天长地久地帮企业赚钱。三者缺一不可，这才是企业的合适人选！"

刘恢笑道："你总算开窍了！"

刘备歪着脑袋问："只是，您这个故事似乎没有结束吧？铁公鸡最后找到合适的人选了吗？"

刘恢说："这个你自己考虑吧！但我可以告诉你，这个世界上原本没有老板，有人创造了员工，便成了老板；有人愿意被榨取，也就成了员工。而链接老板跟员工的纽带是一个"利"字，所以，老板说员工是唯"利"是图的小人-- 为工资来、为工资去，为了高薪啥都干；员工骂老板是个"克克计较"的屠夫-- 猪价涨得快，老板跟杀猪的早已走过"斤斤计较"的年代。你说能有那种能力超群又忠诚的员工不？"

刘备想了想，又问："既然如此，企业为何还要一心找合适的员工呢？"

刘恢说："其实，老板也明白既忠诚、能力强、工资要求又低的员工不存在，但是老板找人就像女人找男朋友，哪怕自己是40分，也希望对方是100分，天生的完美主义者。所以，如果你能力一般，又缺乏忠诚，那么肯定不被录取。"

铁公鸡的离婚人选

刘备问："怎样表现忠诚呢？我希望成为企业的妻妾。"

刘恢说："证明，你的经历多少可以证明。"

"说到证明，还真叫我为难。"刘备想了想说，"毕业不到半年，工作倒换了两份，给人的感觉就像是恋爱中的花心大萝卜。"

"呵呵，这可不叫做花心大萝卜，叫做最佳离婚人选。"刘恢一边呵呵笑道，一边喊来服务员，点了几道菜，"一般说来，企业把魅力十足的称为"可以恋爱的人选"，把与企业相符合的称为"可以结婚的人选"，把结婚后的叫做"三妻四妾"，把企业讨厌的称为"可以离婚的最佳人选"。而你这花心大萝卜，恰好属于老板心中的最佳离婚人选。"

第30节：铁公鸡的如意算盘(5)

"离婚的最佳人选？"

"对，离婚的最佳人选。"刘恢道，"离婚人选，就是既不能恋爱也不适合结婚的人选，这样的人选往往被企业视为A级恐怖分子，恐怖指数跟基地组织差不多，是打死也不能录用的，一般说来，有这么六大离婚人选。"

"哪六类呢？"

"第一类是你这样的"花心跳槽王"。老板招聘的态度就像婚姻的态度，祈祷海枯石烂、讨厌"快餐式"的婚姻。而且，那些频换工作的人，在老板看来就像经常失恋或者离婚的人，自身肯定存在这样或那样的问题。所谓"别人不要的，我也不要"，老板遇见当然会像撞见鬼一样快速离开。"

刘备大吃一惊："原来如此，难怪以前老板看了我的简历，见我跳了几次槽，就奇怪地问我大学里是不是个大众情人。我当时觉得莫名其妙，现在总算明白了，老板是站在职场看情场呀。可是，事实已经发生了，我的确换了两份工作，那该怎么办呢？"

"开心集团的HR是个聪明人，你最好视情况而定了。不过，你要记得，两年换一份工作容易被HR接受，换多了就像吃多了，会有肥胖后遗症。"

刘备叹口气说："其实我也不想老跳槽，只是那些混蛋老板要炒掉我呀！"

"好啦，对以前的老板刻薄批评可不好，这样的人也是老板心中的离婚人选。西方有一句谚语："对别人尖酸刻薄或者说谎，就像把鸽子放了出去，总是会飞回自己的家，当然也会飞往别人的家。"你会批评以前的老板，没准也会批评现在的老板……"

"怪不得！面试时老板总会问我以前的老板怎么样。"刘备恍然大悟，"有人说，现代社会的离婚60%以上是因为彼此尖酸刻薄不够包容

导致的，看来"批评"不仅是婚姻的坟墓，也是工作的坟墓啊！第三种人呢？"

"第三种人是出卖公司商业机密者。要知道，忠诚可靠是一个人的基本道德素质，那些敢于出卖以前老板的人，也会在关键时刻条件反射地出卖现在的老板。和这样的恐怖分子结婚，就等于自己掏钱给自己买了颗隐形炸弹，随时可能全军覆没。"

"第四种呢？"

"第四种人是虚假广告者。适当地吹捧自己，就像给产品拍电视广告，也算是推销自己的一种好办法。可企业如同消费者一样，把虚假广告视如洪水猛兽，坚决予以抵制。在老板看来，真实是合作的基础，虚假是导致日后离婚的必然结果。"

刘备听着呆住了。

"听好了，企业心中的第五种离婚人选是那些对自己未来没有明确规划的人。在老板看来，要招聘的员工最好是个人职业规划与企业发展相重合的。否则，一个人要是连自己将来要什么都不确定，又怎么保证他对企业的忠诚度呢？"

刘备苦笑起来："现在都混的跟难民一样，哪儿还谈得上职业规划呢？"

"还有第六种人选，即过于推销自己的人。敢于推销自己，就像恋爱的时候敢于表白一样值得嘉奖。可过于推销自己就像感情中的死缠烂打，很容易被企业看成没有能力，缺乏技巧，不适合在强调团队合作的组织里。"

刘备向刘恢举起了酒杯，无限感激地说："所谓知己知彼，百战不殆。现在，刘叔让我明白了老板心里的算盘，相信这次面试一定能旗开得胜！"

第31节：能一边读书一边创业吗(1)

第六章

能一边读书一边创业吗

新版《和尚喝水》

话说刘恢的一席话让刘备茅塞顿开，这天上午，刘备在镜子面前做了几下微笑练习，检查了脸部的零部件搭配，信心十足地赶赴面试现场。推开面试厅大门，只见硕大的圆桌边，齐刷刷地摆满了六个相貌奇特的脑袋，还以为进了动物园呢，又见每个面试官桌前都堆着一堆瓜子，便愈发觉得奇怪了。

"我们推崇开心面试，"一位扎着长辫子的男人开始说话了，"一边嗑瓜子一边交流，是我们面试的一大特色，来，嗑起瓜子，讲起你的经历吧！"

刘备说："我毕业三个月，但已经工作了三年。最成功的案例是创建了自己的企业，不仅赚足了学费、生活费，还赞助了三个西部失学儿童的全部学杂费用。"说到这里，故意停了下来，看了看面试官，果然，开场白引起了面试官的兴趣。

一位胖阿姨惊问："为什么想到创业呢？"

刘备说："我幼时丧父，与母亲相依为命，所以不得不从高中开始卖报养活自己，后来考了个三流院校，自然没能借到助学贷款，母亲就送了我一句话，"你是一个公民，你必须用智慧解决学费，而且我不该剥夺你吃苦受累的权利，并给我讲了一个和尚喝水的故事，就这样，我拉开了创业的帷幕"。"

销售总监陈登说："你的母亲很了不起，只是，《三个和尚没水吃》这个故事不是小学五年级就学过的吗？"

刘备应道："当然，小学五年级学的是《三个和尚没水吃》，也叫打工式的和尚喝水，母亲讲的是《四个和尚有水吃》。母亲说现在的招聘，都要求研究生以上学历，文科专业，两年以上工作经验。21世

纪的和尚喝水怎么会是一样的呢？她讲的是新版《和尚喝水》，也叫"老板式的和尚喝水"。"

总裁陶谦饶有兴致道："嗯，很有意思，你给大家讲讲这个老板式的和尚喝水吧！"刘备应允，缓缓地讲了起来--

新版《和尚喝水》

有四个和尚住在四座相邻的山庙里，山下有一条小溪，四个和尚每天都在同一时间下山去溪边挑水，久而久之就成了朋友。

这样的日子过了半年，忽然有一段时间，山左边、山中间和山右边的和尚都没有来挑水，剩下的这个和尚着急了。"他们是不是病了？还是不用挑水啦？"带着满脑子的疑问，这个和尚决定登门看个究竟。

他先爬上左边的那座山，气喘吁吁地来到和尚庙，却见左边山上的和尚一副悠哉游哉的样子，不像是个病人，也不像是个没水喝的人。

和尚惊奇地问："难道你不用挑水吗？"

山左边的和尚笑了笑，领着他到后院，指着一口井说："这两年以来，我每天挑完水，做完功课以后都会抽两个小时来挖这口井，即使有时很忙，但抽出两个小时并不难。如今终于让我挖出井水，这样我就有时间打拳了。"

和尚心里十分震撼，他带着满腹心思爬上中间的那座山，看见中间的和尚正在庙前晒太阳呢！脸色红润，也不像一个没有水喝的人。

和尚惊奇地问："莫非你也挖了一口水井？"

和尚笑而不答，只是带着他来到厨房，指着一排管子说："你也知道，天天挑太累，挖井费时费力。你看后院这么多的竹子，我每天挑完水以后，利用空余时间，把这些竹子砍下来，穿透心，一根接一根，一直连到河边高高翘起头。然后抽空去集市买了辘轳、提水、倒水轮来，这样水就直接通到厨房，自然可以不为三桶水而折断腰了。"

"妙哉！"和尚情不自禁发出感叹，最后，他来到右边山上的寺庙，看见右边山上的和尚正在给一群小和尚讲解佛法呢！

和尚好奇地问："难道你不用挑水吗？"

山右边的和尚笑了笑，指着一群弟子说："你知道，光有人挑水，没有人做饭是一件很痛苦的事情。所以，这两年来，我每天挑完水，做完功课以后就会下山去招募小和尚，然后给他们制定庙规，安排挑水、做饭的活儿。我原本也想装上一排竹水管，后来发现挑水有利于锻炼小和尚的身体和意志，为了培养和尚的身心素质，我就委屈自己，把吃苦受累的机会奖励给了他们，我便开堂讲授佛法、普渡众生了。"

第32节：能一边读书一边创业吗(2)

刘备说："母亲讲这个故事，是希望我像故事里的和尚一样，一边挑水一边通过其他的办法解决生计问题。为了谋生和读完大学，我只好一心二用，一边读书一边创业了。"

陶潜呵呵笑了起来，连连赞道："嘿嘿，有点意思，可创业毕竟是一件十分辛苦、复杂的事，就连一个一心一意投入的团队也难以成功，更何况你是一边读书，一边在没有任何基础的前提下创业呢？"

刘备答道："可是除了如此，我别无选择。"

怎么坐在教室里赚钱

市场总监糜竺说："学生时代的赚钱游戏，不外乎勤工俭学、做做家教，圣诞节或情人节卖卖贺卡和玫瑰花，考试季节做做枪手，给书商翻译书稿，从网上下载资料攒书拿稿费或在网络上开个小店卖点东西，你是其中的哪种做法？"

"都不是。这些做法就像故事里第一个和尚，利用课余时间给自己挖了一口维持生计的水井，耗时长且效果一般。"

"莫非像一些计算机、设计技术专业的，接一笔私活赚好几万？"

"也不是，这种做法就像故事里的第二个和尚，通过高科技手段改善生计，说到底还是打工式的赚法，而我则像第三个和尚一样，坐在教室里赚钱，不劳而获。"

糜竺迫不及待了："你是怎么做的？"

"很简单，我只是找了一些人往我口袋里送钱罢了。"刘备说，"赚钱的最好办法是让钱爬进自己的口袋，赚钱的最高境界是坐在教室里让别人帮自己数钱。但怎么让钱爬进自己的口袋里呢？我知道，创业很需要时间和本钱，我没有钱，可其他人有钱；我没有时间，可有时间的人多的是，我需要做的只是慈善工作，让他们的钱有地方花，时间有地方用，于是，便设计了一套"坐在教室里数钱"的营销模式。"

六位面试官看着刘备，那神情仿佛不是在听，而是在看千年出土的文物，或是打量造访地球的天外来客，好奇中带着一丝惊讶，严肃中夹杂一丝欣赏。刘备话刚刚停，长辫子就问："你具体是怎么做的呢？"

刘备说："我花40元印刷好了1000份单页，然后在每个系里找来两名无聊的新生。他们的工作就是负责把宣传单页发到自己所在的系，然后负责接听本系需要货品的电话，统一汇总给我，我派人送货收钱。整个过程操作简单便利，不到半年，我就垄断了整个大学的草鞋、图书、文具生意，然后向全省各个大学复制。"

"太有意思啦！"一位胖阿姨忍不住赞叹起来，"只是，那些学生愿意被你说服吗？"

刘备答道："能不能被说服，取决于对他们有没有好处，我会给他们一定的提成。对于他们来说，轻轻松松发单页、接电话，就能赚到比勤工俭学、家教多的钱，何乐而不为呢？"

胖阿姨又问："那退货问题呢？"

"没有退货呀！"刘备说，"我当时只是个穷学生，哪里还有时间和精力处理退货呢？我跟批发商约法三章，只充当其业务员而非零售商的角色，因此，我没有退货和库存的问题。此外，我还在网络上有自己的网上店铺。忘了交代，我是从草鞋、文具、盗版图书开始做起的。"

"很好！"一直沉默的人力资源总监杨修发言了，"你的赚钱思路十分清晰，大学也算是小有成就。说说看，为什么不继续创业而打工呢？"

刘备说："我也不喜欢在浅水里打捞，希望年轻时能让生活充满激情与挑战，正因如此，我毛遂自荐进了《大汉都市报》，做了几个月的记者。"

第33节：能一边读书一边创业吗(3)

陶谦有些惊讶地问："你还做过记者？有文章公开发表吗？"

刘备点了点头。

陶谦侧身对糜竺说："搜索一下，看看他的文章。"

妙语奇思聘人事

文章很快就查出来了，陶谦抱着糜竺递过来的笔记本看了半天，赞道："嗯，还不错。了解我们公司吗？"

"嗯。"刘备讲述起了徐州公司的发展状况、公司赢利模式，分析了公司目前所处的困境，并提出了自己的见解。

"很好，知道你应聘的职位吗？"

"不知道。"刘备摇头道。

"我也不知道呢！"陶谦呵呵地笑了起来，"半年前，孔融跟我无意间谈到过你，说你是个可塑性很强的人才，我看你的文笔不错，就先从文案做起吧！"

刘备说："多谢陶总赏识，不过我想试一试人事一职。"

人力资源总监杨修问："人事是一个公司最为重要的部门，你过去做过人事工作吗？"

"没有。"

"大学选修了人事专业？"

"不是。"

"那你是自学过人事课程吧？"

刘备摇了摇头。

六位面试官顿时哈哈大笑了起来，一个非科班出身，没有任何相关经验的人，在常人眼里就像嘴上没毛的男人，办事肯定不牢。杨修耸耸肩说："既然这样，我只能对你say sorry。"

刘备微微笑道："恕我冒昧，您不要问我毕业几年，不要问我学什么专业，也不要问我毕业于何校，更不要讨论我是否有类似的工作经

验，因为这些都不重要。重要的是，您应该问我怎么为企业创造利润，怎样开展人事工作。"

杨修冷眼反问："难道专业、学历、经历就不重要？"

刘备说："重要，但专业、学历和经历只能象征能力，并不等于能力和利润。要是学历、专业能兑换成英镑、美钞或者人才，你们就别来招聘，干脆直接把大学教授、老师聘请过来，就能驰骋于商场了。所以，我认为一个真正有理想的公司，该烧掉所有人的简历，完全按照能力来录取升迁。"

听到这儿，有的面试官开始朝刘备点头赞许。

刘备继续说道："一个企业，每天都会遇见陌生的困难，需要的不正是像我一样，能勇于突破自身资历的局限，来解决问题的人吗？"

"很好！"陶潜情不自禁鼓起掌来，他笑容可掬地看着刘备说，"互联网是一个想法最值钱的行业，我很欣赏你打破传统思维的做法。我们准备做一个音乐门户网站，正在筹备人才。借用你的原话-- 吹牛不如杀牛，相马不如赛马，你就站在人事经理的角度，写一篇文章给我吧。"

"体裁呢？"

"不限。"

"内容呢？"

"不限。"

刘备拿笔记了下来，结束了这场面试。

在出公司门口的一刹那，陶潜忽然走到刘备面前，说道："我有点好奇，你没有做过人事，为什么偏偏要应聘人事呢？"

刘备一脸认真道："因为没有做过，所以才来做。"

陶潜问："可是，如果我不给你机会呢？"

"我会总结教训，忘掉过去，寻找下一个机会。"

"下一次又失败了呢？"

"重新开始。就算失败了100次，我想100后边还有一个叫做101的数字，我要毫不犹豫地选择它。"

"难道你不害怕被人拒绝吗？"

"当然怕，但是害怕不能解决问题。对于已经发生的事情，我们只能做到两点：努力改变或者努力忘掉，我不能改变就选择立即忘掉。"

第34节：能一边读书一边创业吗(4)

"那你不会感到伤心、沮丧吗？"

"绝对不！因为伤心和沮丧都会浪费大量的脑细胞，而脑细胞都是自己花钱买菜吃饭换来的，我自认为自己是个很吝啬的人，不会伟大到为这些事情浪费脑细胞。"

陶潜被刘备的回答深深吸引了，他知道这个年代不缺少高学历、有经验的人才，缺少的恰恰是刘备这种激情澎湃、意志坚定又思维新奇的人，于是，他决定给这个年轻人一个机会。

能让鲸鱼为你跳舞吗

这天上午，刘备把整好的《怎样让鲸鱼为你跳舞》递到了陶谦的手中。陶谦拿起文章，皱了皱眉头，估计是被刘备的几个丑字吓坏了眼睛。他认真地看了几行，忽然拿起稿子，指着其中一个字问刘备："这是什么字？"刘备拿过手稿，也看了半天，尴尬道："好像是认得的"得"字"。陶谦哈哈大笑："你这些字，连它的妈都不认得了，我这个外人就更加陌生了。你还是简单地讲讲你的思路吧！"

刘备点头道："好的。这篇文章分为六个部分。第一部分阐述让鲸鱼来到小溪为我们跳舞的必要性，第二部分讲述了鲸鱼的生活习性，第三部分说的是怎样吸引鲸鱼为你跳舞，第四部分讲述怎样留住鲸鱼，第五部分讲述怎么……"

陶潜皱了皱眉，反问道："让鲸鱼来小溪跳舞？这跟"怎样让大学校长到徐州幼稚园给孩子换尿布"、"怎么让总统来中国河南乡村马戏团跑龙套"没有什么区别。你这说法有点夸张。"

刘备说："鲸鱼就像美女中的美女，追求者众多，谁最能满足她的物质和精神需求，她就投向谁的怀抱。这就像如果谁能够满足大学校长和总统的某些需求，他们也愿意换尿布和跑龙套。"

陶谦问："按你的理解，怎么满足他们的需求呢？"

刘备说："这要从鲸鱼的需求分析起……"

陶谦打断问："鲸鱼的需求？你说的是马斯洛需求理论吧？"

刘备说："我不习惯套用别人的理论，我把人的需求分成了两类，物质需求和精神需求。"

"有个性，接着说。"陶潜一边说，一边转身给刘备倒了一杯茶。

刘备继续说："能不能请来鲸鱼或者留住人才，取决于能否满足鲸鱼的需求。鲸鱼在选择企业的时候，对需求的渴望就像韩信点兵-- 多多益善。哪个企业更能满足它的要求，它就会为哪个企业跳舞。这些需求，最主要的一条就是提升待遇……"

"说来说去还是钱。"陶潜打断刘备的话，"有高尚一点的鲸鱼吗？"

刘备问："您说的高尚是只负责赚钱，不负责领工资吗？"

陶潜答道："大概就这个意思吧。"

刘备打趣笑道："那么，我只能建议您改行做猎头了。据我所知，这种高尚的鲸鱼很抢手，做这样的猎头肯定一夜暴富。"说完，做了个可爱的鬼脸。

陶潜哈哈笑了起来："按理说，开多少工资完全取决于鲸鱼的赚钱能力，这就像哪条鲸鱼能帮我赚100万，我也愿意给他50万。只是老板的职责是靠员工赚钱，员工的职责是老实长久地帮老板赚钱，你的职责是帮我找到这样的员工。"

刘备想了想，说："如果您真的舍不得钱，就只能满足鲸鱼的精神需求了。就像《三国演义》中和我同名的刘备，就是靠着三顾茅庐的诚意和男人的几滴眼泪骗来诸葛亮的。"

陶潜眼睛一亮："这招真实惠，我就喜欢这种投资小、见效快的活儿。只是除了眼泪，还有更便宜的诱惑办法吗？"

第35节：能一边读书一边创业吗(5)

"有，比如像企业氛围等。您看……"刘备一边说着，一边翻到《怎样让鲸鱼为你跳舞》的第四部分《诱鲸之道o感情诱鲸》，指给陶潜看。

诱鲸之道 诱 鲸 表 现

高薪诱鲸 看得见的高薪：奖金、年薪、股票、房子、车子以及其他福利奖项

看不见的高薪：出国培训、双方满意的利润分配计划、诱惑力大的挑战空间等

高职诱鲸 看得见的高职：就像一顶绚丽惹人羡慕的帽子，满足鲸鱼的虚荣心

看不见的高职：科学合理的晋升制度，广阔的发展空间、许诺、挂职

感情诱鲸 企业的氛围：像家庭般的温情，像谈恋爱一样温馨快乐与默契，让鲸鱼感到一种家的温暖和恋人的默契快乐感觉

管理的风格：人性化的管理核心，加上现代制度化的管理外壳。处处以人为本，尊重理解每一条鲸鱼。引进先进的管理理念，依法治企，不以老板的好恶干扰鲸鱼的行事

老板的心：老板的嘴中，经常发自内心地冒出一些赏识、赞美鲸鱼的话。尊重鲸鱼的个性和爱好，必要时牺牲自己的兴趣来满足鲸鱼。私下里多和鲸鱼沟通，用真情温暖鲸鱼。关爱鲸鱼以及鲸鱼的家属，特别是节假日要记得送些小礼物

个人的空间：特别重要也最难做到的，就是信任和放权给鲸鱼，让鲸鱼有一个广阔的翻腾空间，挖掘鲸鱼的最大潜能，让鲸鱼在企业实现个人的人生价值

刘备说："在整个诱鲸之道中，情感诱鲸成本最低但很难把握尺度，特别是关心员工家属这一点。像《大汉都市报》的董卓，不仅给

吕布开了高薪，给了高职，而且十分关心鲸鱼的家属，但他对员工家属关心过度，结果是赔了情人又送了命。"

"董卓那是物极必反，谁叫他调戏员工的家属呢。嗯，有没有成本更低的诱鲸之道呢？比如只需要冬天送送棉袄，夏天送送饮料呢？"

刘备微微笑道："您听过矛和盾的故事吗？"

陶潜说："小学一年级就听过，说的是一个卖矛和盾的人，一会儿说自己的矛无盾不穿，一会儿吹嘘自己的盾无矛能过。这个故事是在告诫我们商人，千万不要做虚假广告，糊弄消费者。否则牛皮吹破了，就没人买你的矛和盾了。"

刘备说："这个故事还说明矛和盾，是对立与统一的关系，用句大白话就叫"舍不得矛就卖不了盾"。您既想马儿跑得快，又要马儿不吃草，不是自相矛盾的想法吗？"

跳舞的鲸鱼在哪儿

陶潜说："《道德经》云，将欲去之，必固举之；将欲夺之，必固予之。给予是员工回报的前提，就是你这个道理。嗯，你打算怎么帮我抓鱼呢？"

刘备答道："我打算用"自荐式"来寻找。"

陶潜打趣道："我只听过降龙十八掌式和李小龙的截拳式，没有听说过"自剑式"，你这个"自剑式"也很厉害吗？"

"当然"刘备微微笑道，"企业招聘人才，一般都是发布招聘广告，或者找招聘代理机构合作，但这些都只能网到虾兵蟹将，而网不到鲸鱼。而"自荐式"呢，即主动向鲸鱼抛媚眼、写情书，招聘效果厉害着呢！"

"主动推荐，岂不是很没面子？"

"何止没面子，必要时可以不要面子-- 企业核心竞争力是人才，人才决定企业成败……"刘备顿了顿，说："所以呢，遇见优秀的鲸鱼，哪怕被拒绝，也要像追求女友一样反复"动之以情，晓之以利"，直到对方加盟为止。"

第36节：能一边读书一边创业吗(6)

陶谦说："我们是大企业，招聘广告会体面点。"

刘备立即否定道："招聘广告只适合找人，而不是人才。因为鲸鱼是人才中的人才，他们从来不需要找工作，只需要被工作找，哪里还会去看招聘广告呢？你只能在专业QQ群、商业论坛、沙龙俱乐部、高尔夫球场、报纸杂志，才能发现他们惊魂一瞥的魅影。"

"人才市场呢？"

"人才市场，层次更低了！那往往是应届毕业生出没的场所。至少，您也得找专业的猎头公司。"

"嗯"陶潜想了一会儿说，"你讲的都有道理，但杀牛不等于吹牛，我给你两个月时间，让你组建团队，然后用效果说话，如何？"刘备点头，随后双方签订试用期合同。

刘备三让徐州

刘备干劲十足，不到七周，北海人力资源咨询策划有限公司总经理孔融关闭了自己的广告公司，微软技术总监简雍倒戈跳槽，关羽、张飞辞职，纷纷加盟徐州开心音乐网。陶潜大喜，又与刘备签订一份正式期合同，称两年之内，网站如果成功融资，开心集团将成立新公司，刘备将任新公司CEO，团队占股20%。

网站做的是思路，牛人加盟，徐州音乐网自然一飞冲天。网站运营不到两年，获得风险投资1.2亿人民币。陶潜十分高兴，组织高层打了一场高尔夫友谊赛，球赛过后，陶潜找到刘备说："根据先前协议，我打算独立运作音乐网，你做新公司的CEO。不过，我想就此事炒作一番，以此提高网站知名度和访问量。"

刘备道："愿闻其详。"

陶潜说："我已经联系好了全国的财经媒体，为你做了一个新闻发布会，主题是-- 白送CEO不要？刘备三让CEO，定能带来眼球经济，网站的知名度和访问量必将大幅度提高！你看如何？"

刘备苦笑道："您看我还有别的选择吗？"

陶潜哈哈大笑，说："为了公司的效益，这事就这么定了。"接着就搞了三次新闻发布会。第一次新闻发布会主题是--《白送CEO不要，傻男人誓死拒绝为哪般？》那些拿了红包的记者们大肆报道，各大网络、论坛也争相炒作评选年度最傻男人活动；第二次新闻发布会的主题是--《我那义薄云天的老板啊，情动天地把位让！》如此搞笑的标题也迅速登上各大媒体头条；第三次新闻发布会的主题是--《浪子回头金不换，几番劝导刘备终任CEO》，于是开心音乐网便伴随着刘备的"贤德"家喻户晓了。

第37节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(1)

第七章

以心为本的吕氏泡妞兵法(上)

谋"情"三境界

话说在中国做CEO最大的好处不是钱多、权多和荣耀多，而是纠缠你的美女多；而刘备相反。打他当上徐州开心音乐门户网的CEO以后，各种应酬越来越多，体重也是越来越重，不到半年光景，其"体重＝3倍身高"了。远远看去，就像椅子上放着一个正方体形状的物体。公司员工私下称他为"相扑高手"，意思是大概只有日本的相扑高手才配得上如此"美妙"的身材，只是中国都流行长得像瘦长方体的男生，刘备只好拖着这沉重的身材孤单地奔波。怎样改变光棍的现状？刘备想到了两点：

1．解决肥胖的办法有两种，要么改变自己-- 去韩国整容，要么改变别人-- 让中国未婚女性以胖为美，以嫁胖为荣；

2．或者改变自己的性取向。

很快，刘备就推翻了自己的两大假设，一是他不想为韩国政府增加税收，二是没法改变中国女性的"嫁男标准"，三是自己不爱男装爱女装。没有办法，刘备只好用一句老话"阿Q"自己，这句老话叫猪怕出名人怕壮，意思是猪出名了，就会像明星一样四处开演唱会，毫无猪身自由；人肥胖了，便无"娶妻自由"。

正当刘备憔悴于光棍生涯的时候，吕布的求职简历从天而降，这让刘备顿觉娶妻事业一片光明。话说三国时代男人的烦恼是怎样追求漂亮女生，吕布的烦恼则是怎样拒绝被漂亮女生追求；三国时代男人的梦中情人是貂蝉，而貂蝉的梦中情人是吕布。如得吕布相助……那不就，嘿嘿……

想到这里，刘备赶紧给吕布挂了一个电话，约他在情人坡咖啡厅面试。当吕布问为什么地点不在公司时，刘备谎称公司把应聘者分为

普通和VIP两种，VIP的面试地点在咖啡厅。其实呢，刘备是想收贿赂，礼物便是吕布的独家泡妞兵法。

地点：咖啡厅

一阵寒暄过后，刘备有些腼腆地说："能问一个私人问题吗？"

吕布耸耸肩，做了个no problem的动作。

刘备道："想当年，报社喜欢貂蝉的男生不下于一个团。论相貌，二弟关羽是出了名的帅哥；讲钱，曹操就是公认的小财神；论文采，我也算是才华横溢。而你呢，要钱没钱，要貌没貌，要才没才，我们首届中华四大美女大赛的冠军貂蝉，怎么就迷上你了呢？"

吕布答道，"对女性的态度，男人有三种：第一种是衣带渐宽终不悔，为伊消得人憔悴-- 幻想巨人行动的矮子，只敢暗恋不敢行动；第二种是昨夜西风凋碧树，独上高楼，望尽天涯路-- 爱我所爱、追我所追，但只是远远观望，行动并不强烈；第三种是众里寻他千百度，蓦然回首，那人却在灯火阑珊处-- 这种人勇于追求，锲而不舍，最后谋得真爱。我只不过是敢爱敢追，愈挫愈勇，才会有情人终成眷属呀"！

刘备佯装生气，说："你这小子真不老实，根本就没有正面回答我的问题！谁不知道，人家貂蝉是主动投怀送抱，你又何曾追过呢？"

吕布有点脸红了："能不能换个话题，比如古希腊的政党竞选、人类起源……"

刘备晃了晃手中的咖啡杯，坏坏地问："你说呢？"

吕布待了待："怎么跟你说呢，谋情就像谋生，是一门艺术，而我所说的以上三种男人，只是这门艺术里边的最低境界。"

"莫非还有更高境界？"

"当然。谋情一共有三个境界，第一个境界是我刚刚说到的三种男人，他们只要看见喜欢的女生，就像饥饿的狼遇见了羊，马上就展开马拉松式的疯狂追逐。"

刘备说："这种男人我见了不少，好像都追得气喘吁吁的。"

吕布端起咖啡抿了一下，微微笑道："这种男人呢，有个泡妞"三步脸"，先是要来对方的联系方式进行一番死缠烂脸，然后是死皮赖脸。如果还是不成，那就使出"三步脸"中的最后一招-- 死不要脸。脸皮层层递进，步步为营，直到把对方缠软为止。这种缠法叫做"烈女也怕缠夫"，一直比较流行，被男人们视为泡妞的金科玉律，据说成功率高达80％以上呢！"

刘备说："所谓精诚所至，金石为开嘛！那第二个境界呢？"

"第二个境界叫做珠联璧合、水到渠成。两人彼此心仪，就像青梅竹马，两小无猜，不存在谁追求谁的问题，是互相爱慕，自然而然走到一起。怎么说呢，第一个境界的男人就像马路边的推销员，有点强买强卖的味道，就算推销成功，女人也会有那么一点不情愿。第二种境界中的男人就像超市的营业员，整个恋爱过程，没有推销，没有死缠烂打，更没有讨价还价，彼此中意，皆大欢喜。"

第38节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(2)

"第三个境界呢？"刘备迫不及待地问。

"第三个境界叫做姜太公钓鱼，愿者上钩。此乃泡妞中的上上境界，不需要主动出击，而是让你喜欢的人先来追求你。这个境界的男人就像(某些)电子商务平台，消费者先付款，然后牵肠挂肚等着货物到手。整个交易过程，既不需要路边推销，也不需要超市刷卡，而是让喜欢你的人主动来追求你。"

解密"爱情怪论"

刘备再也忍不住，哈哈大笑了起来，吕布的比方虽然很有道理，但听起来总觉得怪邪乎的。这爱情本来是两厢情愿，最重要的是感觉对路，彼此倾慕就好，干吗一定要分清楚谁追求谁呢？干吗要根据谁追求谁来划分三个境界，这简直就是BT(变态)至极嘛！想到这里，刘备再也忍不住，说道："你的观点虽好，但有点俗不可耐。爱情是一种很纯的东西，干吗俗气地分成谁追求谁呢？"

吕布笑而不答："知道失恋、婚外情、一夜情吗？"

"当然知道。但和我的问题有关吗？"

"不是有关，而是相当有关！"吕布答道，"从表面上看，谁追求谁只是一个程序问题，就像一些政府部门派人下来搞检查走走过场。其实不然，谁追谁的里边，掩藏着一个很大的"爱情怪论"，这个怪论直接导致了分手失恋、婚外情和一夜情。"

刘备有点迫不及待了："别卖关子了，你快说说看。"

吕布说："在现实生活中，你会发现一种超级奇怪的现象-- 你爱上了一个人，为了与她在一起，你愿意为她改变，愿意卑微地去爱她，甚至不惜身家性命。可人家不会因为你爱得多么深而爱你；某个人爱上了你，可你不喜欢，她追得越紧，你躲得越远，这是为什么呢？因为人只会因为爱而爱，从来不会因为感动、威胁、强迫而爱。"

刘备朝吕布靠了靠，听得更加认真了。

吕布说："所以，你爱一个人只能说明你爱她，不能等于她也要爱你。可是，天下的痴男怨女哪里明白这个道理呢？为了与心仪的人常相厮守，他主动出击，好得让她感动，钱诱惑得让她心动，各种社会关系让她一动不动。于是，她束手就擒了，他以为赢得了爱情，其实不然，她并没有因为他的爱而爱他。哪一天，她遇见了心动的男人，顺理成章有了一夜情、婚外情和分手了。"

刘备说："这个道理我能明白。可它跟爱情里谁追求谁有什么关系呢？"

吕布解释说："爱情只跟付出有关，跟得到无关，人的本性是因为爱而付出，不会因为得到而爱。如果你喜欢一个人，你会因为爱而不断为她付出，你付出的越多，只能证明你在付出，不能证明她会因为你的付出而爱你，付出多的人，远远没有得到多的人安全。"

刘备迷惑地问："可我没怎么听明白。"

吕布问："听过"只有瓜甜子，没有子甜瓜"这句话吗？"

刘备点头道："意思是父母都爱子女，子女未必都孝顺父母。"

吕布说："按理说，子女应该回报父母的爱，可天下为什么很多人只"孝顺"自己的子女而不孝顺父母呢？因为人的本性是因为付出而爱，而非得到而爱。我们孕育了孩子，含辛茹苦把他养大，不断地付出爱，这只能证明我们爱孩子；孩子从小就不断得到爱，少付出，付出的越少自然爱的也越少。所以，不孝子都怪父母，因为父母剥夺了子女从小付出的机会，孩子付出的越少，长大后自然越来越不孝。"

第39节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(3)

刘备"嗯"了一声，吕布说："这个就像赌博，输了一百万肯定比赢了一百万刻骨铭心，付出比得到的记忆深刻百倍。在爱情里，付出的越多才会爱得越深，当心仪的人愿意为你付出时，你们的爱情才会固若金汤。"

刘备恍然大悟道："我明白了，很多人出轨，并不是因为身边的爱人爱得太少，而是爱得太多！不是因为身边的爱人付出的太少，而是付出的太多！唉，这也就是我们常说的人很贱！我的爱情专家，你说对不对？"

吕布笑道："太对啦！真正的爱情专家会给心仪的人机会，让心仪的人为自己付出，为自己操心劳累，这样的爱情才会越来越深。当然，你也要适当回报，光得到不付出，时间久了对方也会觉得亏，爱情也会动摇。"

"啊，你小子简直就是泡妞专家啦！你赶紧教教我，怎么姜太公钓鱼，愿者上钩吧！"

"要想愿者上钩，首先就要给鱼儿一个主动上钩的理由；要想心仪的女人主动追求你，也要有一个前提：除非你是一个"USP"男人！"

USP

"USP男人？这倒是个新鲜名词。"

吕布说："USP男人，是指具有独特魅力的男人。对于一个女人而言，这样的男人必须具备三个条件。一是你凭什么迷住我？二是你的这点魅力，是独一无二、不可替代的吗？三是你的这点魅力，也能同时黏住其他千万女人的心吗？简而言之，这样的男人未必是男人中的男人，但至少具有自己独特的USP。"

"哈哈哈，我终于明白啦!USP就是独特的卖点，像黑社会老大的USP是权力和气派，歌星的USP是嗓音，才子的USP是学问，行业专家

的USP是专业等等。我们每个人身上的独特气味-- 科学家说男女吸引归根于独特的气味吸引，这独特的气味就是USP卖点吧？"

吕布点头道："既然是卖点，首先就要独特出彩、与众不同，其次是要可以拉出来"典卖"，即能够迷倒女性甚至让女人为之崇拜-- 女人骨子里都喜欢让自己崇拜和疯狂的男人--《三国演义》里边说你的手长，伸出两个指头就能夹住天边闪过的星星；耳朵大，摇摆一下就能引起印度尼西亚的大海啸，手长耳大就是你的USP呀！"

刘备苦笑道："怎么感觉是在形容猪八戒似的。"

吕布说："猪八戒才讨人喜欢呢，像你的祖先刘邦，听说左边屁股上长了36颗黑痣，惊得泗水首富赶紧把女儿嫁给他，这就是相貌的神奇效果。所以，你应该充分挖掘自己的优势资源，并把它形成自己的核心竞争力，你说是不是？"

刘备仍是拉着苦瓜脸道："我的长手大耳，的确引起众女生的温情一瞥，也有女生"不耻下爱"过我几天，但却没有一个女生愿意嫁给我！"

吕布解释道："爱情本来就是感性的，USP男人的一个独特的眼神，一句经典到位的话语，一个叛逆的动作，都能让女生在三秒钟内爱上你；但婚姻很理性，你必须要有适合结婚的独特USP。就像《三国演义》里的吕布，力大无穷，一个拳头就能打扁珠穆朗玛峰，引得珠穆朗玛峰上的蝴蝶蜜蜂蜂拥而至。但真正让貂蝉决定嫁给他的，不是力气而是他的一些USP吸引了她！"

刘备忙问："哪些USP？"

吕布说："一般说来，女人只为"非常4+1"型USP男人所倾倒！这4依次代表情商、人品、财富和相貌，1代表真心相爱。什么是情商？用女人的眼睛来看，情商就是能让女性开心、大脑愉悦的能力。高情商的男人，有两大卖点，一是天生会赞美女人，二是会洞察女人的微妙心理。"

第40节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(4)

刘备接茬道："女人是靠耳朵恋爱的，赞美就是迷魂汤，它先是油嘴，接着是滑舌，再是顺耳，最后是上心；洞悉女人心声的男人，也能洞悉女人的喜好，更能经常导演生活的浪漫与刺激，是女人肚子里的"开心虫"，这样的男人，的确是情场上的"大众杀手"。"

"是啊，这种男人简直就是刺激、浪漫和疯狂的代名词，就算飞蛾扑火也值得呀。"吕布说道，"可是呢，高情商的男人就像国宝大熊猫，喜欢的人多了，自然也不安全。所以，聪明的女人认为，这种男人只适合恋爱不适合结婚，要结婚还是找个人品好、老实可靠、可控制系数高的男人。"

刘备喊服务员新添了一杯茶，他一边津津有味地听着泡妞理论，一边其乐无穷地品着泡茶功夫，这乐趣顿时成了两份，先前的氤氲心情刹那一扫而光。

"如果说高情商的男人就像婚纱，主要用于回忆而不在于生活；那么，可靠型男人就像日常服饰，主要在于生活而不在于回忆。"吕布顿了顿，继续说道，"只是呀，安全感永远是人的第一需求，女人天生缺乏安全感。所以在开心的大众情人与朴实的老实汉子之间，多数女人宁愿选择老实巴交的汉子，这样至少不用担心男人出轨，不用花钱雇请私家侦探啦！"

刘备看了看天花板，然后若有所思地看着吕布，说："只是……问题出现了，如此选择的女人最容易出轨，再次回到你的爱情怪论，她们会因为真爱失衡，迟早寻找婚外感情以得到内心平衡呀？"

吕布耸了耸肩，做出一副无可奈何的样子说："这是没有办法的，人的心理永远是趋于平衡的，一旦失衡就会寻找平衡。就像财富，能拴住女人的身体却拴不住女人的心，没有爱情的富女人也会出轨。只是，在中国钱难赚，所以，年轻的女孩看重男生未来赚钱的能力，年

老的女孩看重男生现在攒钱的数目。所谓"追到一个女人不如用钱吓倒一个女人"，就是这个道理。"

哈哈哈，吕布说完，两人不约而同地笑了起来。

刘备笑道："只是相貌，好像女人都说不在乎……"

"哈哈，你又被中国女性给骗了。"吕布狡黠笑道，"女人是天生的完美主义者，怎么会不在乎男人的外表？帅气的男生就像漂亮的女生，看着顺眼、靠得舒服，拉出来也能充充门面，连下一代的品种也能得到改良。那些嘴里嚷嚷说不在乎男人相貌的女人，其实都是谎话连篇，你问她们愿意嫁给武大郎不？她们不在乎相貌，真实意思是不把相貌当作首选USP，也是担心帅哥不安全没能力。所以，在骨子里，她们是不反对男友长得比周润发帅，个儿比姚明高，身体比骆驼壮！"

吕布总结陈词道："爱情或者婚姻，不管从外表看起来多么超凡脱俗，或者多么充满诗情画意，它的骨子里是现实的，是可以量化成"4＋1"这几个标准的。这些标准就像网络游戏里边的关卡，全部通关才能赢得爱情，而能通关的人，肯定USP出类拔萃！"

守株待兔的泡妞启示

宛如一道流光从脑海里闪过，一种无法言语的兴奋感从心底涌了出来，刘备忽然有一种醍醐灌顶的感觉，那一刻，他真想立即跑到刘家的祖坟上，给刘邦等祖先烧香磕头，一是感谢他们给了自己一个USP的相貌基因，也庆幸刘邦没有把屁股上的36颗黑痣遗传到自己脸上；二是感谢祖宗保佑听到了吕布的泡妞高论，让娶妻事业有了新的进展。刘备趁热打铁问："当一个男人拥有了USP以后，该怎么追求心仪的女生呢？"

第41节：以心为本的吕氏泡妞兵法(上)(5)

"无须追。"

刘备这回真的思维不在服务区了。

"心仪的人不是用来追求的，而是用来倒追你的。你既然都有USP，干吗还要去追求呢？要做的，只是守株待兔啦！"

刘备不解地问："中国女性大多含蓄，怎么会主动追求呢？"

吕布反问："如果你是她的梦中情人，或者是多年梦寐以求的某件珠宝呢？"

刘备恍然大悟，半晌，又说："姜子牙钓鱼-- 愿者上钩，这个我能理解。但守株待兔-- 小学三年级语文课本上的故事，是在教育我们不要做愚蠢的农夫，每天坐在树桩下等待兔子来举行自杀仪式。天下有这么傻的兔子和这么傻的农夫吗？"

"应试教育害死人呀！你又被语文课本欺骗了！"吕布揶揄道，"傻不傻要用效果来说话的。如果一个人在树桩旁边等了10天也不见一只兔子前来撞树，那么这个人肯定是个傻子；如果他有办法让兔子天天过来撞树，那么他就是一个天才式的农夫啦！"

"嗯……"

"顺便说下，对于农夫而言，守株待兔需做的唯一工作就是坐在树桩旁边；对于USP男人而言，守株待兔需做的唯一工作是适当地发出信号。"

刘备问："这样做会不会花很多钱呢？"

"女人找男人，最最重要的是-- 感觉对头，而不是money对头，她优先考虑的是自己喜爱的人，然后才是有钱的人。"吕布话锋一转，"就像我来面试，录不录用我，是看重我的能力，还是看我给你送多少礼呀？"

刘备呵呵打趣道："当然都要看，我会综合考评你的业务能力和你送给我的礼-- 吕氏泡妞兵法，然后给你一个答复。你看可好？"

吕布道："那我就静候佳音了。"

第42节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (1)

第八章

以心为本的吕氏泡妞兵法(下)

引娘入室

话说刘备回到公司，就去征求孔融的意见，他对孔融说："吕布是一条难得的大鲸鱼，我想让他来做COO，负责公司对外联系怎样？"

孔融说："只要他有这个能力，当然可以。"

"我还是有点担心。"刘备终于讲出了他的疑虑，"吕布是个典型的跳槽王，跳槽的速度都赶得上刘翔跨栏的速度了，十年不到，就换了二十多家公司！"

孔融说："所谓宝玉不问产地，英雄不问出身，你干吗太在意鲸鱼的过去呢！招聘的目的是找人赚钱，只要能帮你赚钱，又何必太苛求呢？"

刘备想想也是，便打定主意录用吕布，张飞、关羽却执意阻拦。张飞瞪大眼睛说："大哥怎么被一顿茶给喝糊涂啦？吕布是条歹毒的狼，你这不是引狼入室么？"

刘备看了看两人，叹气道："唉，我引狼入室，是为了引娘入室呀！"

关羽、张飞齐惊道："大哥说什么，您家里不是有老娘吗？"

刘备说："这个娘，不是老娘，是我朝思暮想的新娘-- 糜小姐呀！在今年春节的那期《相约星期六》上，一号女嘉宾聪明漂亮，楚楚动人，我的魂魄顿时被勾走了一半。经过一番努力我才打听到，这个糜小姐就是糜竺的妹妹，为了糜小姐，我才铤而走险地引狼入室呀！"

张飞愤愤道："真是有其子必有其父，有阿斗这样"乐不思蜀"的儿子，能不配个爱美人不要江山的老爸吗？"

刘备叹道："唉，我也是情非得已呀！为了能够得到糜小姐的芳心-- 人家是爱屋及乌，我爱妹及哥-- 在奖金和腐败的诱惑下，糜竺帮

我精心策划了几次约会。半年下来，可是不管我使出什么招儿，她就是对我不来电！人家吕布，不仅理论精辟，而且实践经验丰富。你们说，这样的军师能不请吗？"

关羽反驳道："刘焉不是教我们"形式比内容重要"吗？"

"刘老的理论是对的，就像三令五申不能腐败，但官员执行起来却很有难度，你说对不对？"刘备待了待，声音低沉又悠远，仿佛宫女怨妇般地说，"我读书读得迟，现在已经过了奔三迈奔四，可至今连女孩子的手都没有拉过。最让我难过的是，每次经过幼儿园，小朋友们就拉着我的手嚷嚷：伯伯买糖，你们明白一条老光棍内心的焦灼不安吗？"

关羽、张飞直摇头，接着又劝了刘备半天，可刘备的决心就像欧元一样坚挺毫不动摇。没有办法，两人只好给刘备的老妈打了个电话，让刘妈妈劝劝这个"玩情丧志"的儿子。哪里知道，刘妈妈却是一百二十个赞成。

关羽说："伯母，大哥是在自毁前程呀！"

刘妈妈说："我只读过三年书，你讲的大道理我不懂，只懂得简单的加减乘除。小关，你掰着手指头算算，一个吕布换回了三个女人的心，你说划算不划算？"

关羽愣道："怎么变成了一换三啦？"

刘妈妈说："在农村，刘备这个年龄，孩子都可以打酱油了，我也很想有个孙女帮我打酱油呀！一个孙女、一个媳妇，再加上我，三个女人换一个男人。这样的好事，我活了大半辈子没有遇见过呢！"

关羽、张飞不禁哑笑，刘妈妈这条情感路线已经走不通了，他们就给糜竺打电话搬救兵。糜竺刚刚报名参加了加拿大尼亚日加拉大瀑布七日游，正在游艇上钓太平洋龙虾呢。等到糜竺回来，吕布已经通过复试，成为徐州公司的一员了。

七天谋职 VS 七分钟谋情

自徐州开心音乐网独立以后，人事总监杨修便跳槽跟了曹操，新来的人事总监是一个年仅三十的美女。安排吕布复试的，正是这位美女，她听说大名人吕布加盟，兴奋得就像潘金莲又见了西门庆，连夜安排了吕布的复试，并来到面试现场。

在吕布例行公事般讲完工作经历以后，人事美女好奇地问："像你这样的高手，找一份工作需要几天呢？"

吕布答道："七天。"

人事美女问："怎么找的？"

吕布说："很简单，我用一天时间做好一份简历，并让这份简历独具卖点，然后向猎头公司、招聘网站、人才市场投递500份简历。接下来的六天按照概率，至少会有10家单位通知我去面试，而至少会有一家录用我。"

"妙！妙！真不愧是"马中赤兔，人中吕布"！"美女情不自禁赞道，她按捺不住内心的兴奋，又问："那你，找一个女朋友需要几天呢？"

"七分钟。"吕布平静答道

"七分钟？"这回，美女大吃一惊。

"是的。女人看人就像老板面试，七分钟，就足够形成第一印象了，这七分钟内就决定了女人是否爱上你，老板是否录用你。换句话说，如果七分钟不能打动老板的心，那么70分钟的面试也是徒劳；如果七分钟还不能让女生对你产生好感，那么70年也休想敲开她的心门。"吕布直视着人事美女，缓缓说道，"作为身兼男人和员工的最高裁判，您觉得我的话对吗？"

人事美女像刘姥姥进了大观园，一时着了迷，半晌才从吕布的问话中回过神。

她点头问："可这是为什么呢？"

吕布说："心理学上有个词叫做"沉锚效应"，说人们在做出决定时，思维往往会被得到的第一信息所左右，第一信息就会像沉入海底

的锚一样把思维固定在某处。比如在动物世界，狼把它出生第一眼见到的动物喊成"妈妈"，也不管对方是一只山羊还是一只老鼠。这也像一个人小时候偷盗，哪怕他将来资产百亿，大家还是会怀疑他的资产来路不明。"

第43节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (2)

"好，接着说。"人事美女赞完，起身亲自给吕布倒了一杯茶，递到他的手中，又问："怎样才能在七分钟内谋定一份工作和一份感情呢？"

吕布说："在七分钟内做一件事情就是镇住对方，让对方看到自己的卖点并产生欣赏。就像我现在，如果我不能在七分钟内让两位考官看到我的卖点，那么，就算我再讲一百分钟，面试一百次，恐怕也是浪费口水，徒劳无益。"

人事美女似懂非懂地点了点头。

吕布继续说："谋情与谋生本来应该是公平交流，为什么一定要镇住对方呢？因为人和动物的本性都是不吃亏，能镇住对方自然是有能耐的表现，有能耐便不会吃亏。就像天鹅为什么不喜欢癞蛤蟆？这是因为癞蛤蟆跟天鹅不是一个档次，换成凤凰追求天鹅，天鹅自然答应。所以，凤凰因为能镇住天鹅而取得其芳心，应聘者因为能镇住老板而获取工作机会。"

美女打破砂锅问到底："怎么才能镇住老板呢？"

吕布说："这还是一个USP的问题！作为求职者，你必须有自己的独特卖点，这个独特卖点具有不可替代性！什么叫做不可替代性呢？就像美女您，当初为什么嫁给您现任的老公，而非别的男人，就是因为您老公具备某种独特卖点，是别的男人无法替代的。求职业也是一样，当你把自己做成品牌，做成不可替代时，自然就能镇住对方！"

复试结束以后，一向孤傲的人事美女主动伸出手来，一连握了六次，手却不知为啥抖得就像日本发生的七级地震。"哈哈，吕布就是吕布，连跟女孩子握手都这么性感，看来，这个军师真请对了。"刘备暗自狂喜道。

关注考官的四个动情点

在人事美女和刘备的全力推荐下，吕布如愿进入了徐州公司。刘吕两人秘密签订了一份《缘门射戟》协议，协定内容有三点：

1. 把"泡妞"这一称呼高雅化，借用古希腊神话，爱情是丘比特射出的神箭，本着洋为中用的原则，把丘比特的神箭翻译为"戟"，活动代号即为"缘门射戟"；

2. 吕布是射戟的高手，负责让糜小姐中箭坠入爱河；

3. "缘门射戟"成功后，刘备负责正式录取吕布，并把小沛分公司交予管理。

且说《缘门射戟》协议刚刚签订，刘备一脸严肃地对吕布说："我可要友情提示你，糜小姐对我已经判了死刑，要追到她几乎不可能了！"

吕布乐呵呵道："老板干吗要招聘员工呢？还不是因为企业遇到问题而无力解决，请个人帮自己分担忧愁、解决问题嘛。而我的价值，正是帮你把不可能变成可能，你说是吗？"

刘备顿时脸色阴转晴说："你这话讲得太爽了！不过，据探子回报，糜小姐打算去峨眉山出家当尼姑，终身不嫁。"

吕布又是一阵哈哈大笑："一个女人尚要参加《相约星期六》，又怎么会舍得出家做尼姑？作为一个男人，你要能善于洞察女人的话中话。就像你忽然听到某个女人说-- 我只在乎曾经拥有，不在乎天长地久，你就明白这里边的话中话！"

"这也太神奇了。什么话中话？"

"咱们先来分析"我只在乎曾经拥有"这句话。从字面来理解，"曾经拥有"和"只在乎"，说明她有过一段刻骨铭心的爱情，至今还念念不忘；再分析"只在乎"三个字，说明这是一个把爱情当饭吃的女人，因为感性的女人活在过去，理性的女人活在现在与将来；也是这个"只在乎"里边的"只"字，说明她至今尚未遇见另一个心动的男人，以替代以前的感情，最后一层意思是她尚未遇见另一个可以心动的男人，对爱情等得有些厌倦又无可奈何。"

第44节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (3)

"那"不在乎天长地久"呢？"

"这是一句透明的谎话。哪个女人不在乎天长地久的真爱呢？不在乎是因为没有遇见可以在乎的人。"吕布说完，一边打开随身携带的笔记本电脑，一边说："怎样关注女人的话中话？与关注考官的话中话道理如出一辙。这篇《以心为本的吕氏泡妞兵法-- 关注考官的四个动情点》，是我在虎牢关求职时写的，是在借情场说职场，你看看……"

刘备称好，连忙凑了过去。待文章打开，迫不及待地读了起来。

关注考官的四个动情点

第一动情点：关注考官的假话

不会撒谎的女人不是女人，就像不会撒谎的老板不是商人一样。很多时候，你要明白女人在想什么，就像一个女人说：我此生不嫁。这是假话，真话是她没有遇见可嫁的人；你心仪的女孩对你说：别烦我了，我有男朋友。这也是假话，真话是你没有足够的魅力，让她愿意跟以前的男朋友分手而选择你。

一个老板说岗位已招满时，这也是假话，真话是你只是人而不是才，因为企业永远不满的是蠢材，满意的是人才。你若是人才，老板便宁愿炒掉现有的员工，也要把你招聘进来；老板说企业困难所以不能给你加薪，这也是假话，真话是你没有给老板一个"哪怕是去借钱也要为你加薪"的理由。

第二个动情点：关注考官的话中话

考官有时像女人一样含蓄，需要你来分析他的话中话。比如，"简历先放在这里，我们会给你通知的"。这种最大众化的客套话，表示对你印象不深；"这些联系方式可以确保找到你吗？我们什么时候与你联系比较好？"、"你什么时候可以过来上班？"这种情况通常代表考官对求职者比较满意，确定为候选者。

此外，"现阶段你对月薪的期望值是多少？"、"你对自己的职业生涯有何规划？"在看完简历后，考官如果谈及此类深层次的话题，多半对求职者有一定兴趣。而"你愿意从事其他岗位吗？"这类问题表示所应聘的岗位可能已经招满，但单位看好该求职者，愿意在其他岗位上先行储备。

情场。当一个女人对追求者没有意思的时候，自然会找出各种借口回避；如果这个女人对你有些意思，但又不好意思表达，自然会像职场的考官一样，问一些与你相关的深入性问题，比如家庭、兴趣爱好等等。

第三个动情点：关注考官的类型

从考官的言行举止间，判断她或者他是什么类型的，就可以知己知彼，应对如流了。根据考官的言行特征，可以总结为四种。

实在型的考官

此类考官属于单纯小女生型，要求面试者实在可靠，不需要太多浮躁的话语，理工类、IT类和技术类的考官大多如此。所以面试者务必要从语气、音量、举止上表现出实在诚恳。

健谈型考官

此类考官属于野蛮女友型，喜欢以自我为中心，大谈特谈，不给应聘者留有余地。所以，遇见这种考官，最好给足面子，以她为中心回答相关问题，让她感觉你很实在、听话、可控性强。

经验丰富型考官

此类考官属于冰美人型，由于追求者过多，所以对于眼前的这个面试者显得有些麻木。她们喜欢直来直往，刨根问底，不给面试者留面子。所以面试者必须在三到七分钟内镇住对方，否则就功亏一篑了。

老奸巨猾型考官

第45节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (4)

此类考官形同情场高手的女人，她们经历颇多，对求职者尊重、客气，其目的是想让面试者彻底放松，表现自我，于是最大限度了解求职者是否是最佳人选。此类面试者大多是人事经理和老板，面试者只能奋力一拼，等待结果。

第四个动情点：关注考官讨厌的类型

女人和老板都在选择自己中意的人，喜欢面试者有魅力、够忠诚、相貌好，讨厌以下四种面试者。

利己主义者

女人喜欢为自己花钱的男人，老板喜欢为自己赚钱的员工。所以那些对企业表现得不够关心，对个人薪资、待遇、加班等谈的面面俱到，甚至刨根问底的人大多不招人喜欢。

弄虚作假型

女人讨厌虚假的男人，老板也是如此。

反客为主型

咄咄逼人，不把考官放在眼里，老板不会掏钱买气受。

缺乏活力型

女人和老板都喜欢有活力的追求者，更相信那些高度评价自己的人，那些远离孤僻自卑的人。在他们的眼中，一个连自己都不敢肯定、相信的人，怎么会带给企业和自己未来呢?

此外逻辑混乱、纠缠不清、托关系找熟人等类型的求职者都会被认为没有能力，也在考官讨厌之列。

刘备看完，竖起大拇指赞道："吕兄真是赢了职场亏了情场，只是，这女人的内心就像百慕大三角一样神秘不可捉摸，我们该怎样洞悉呢？"

吕布说："这就要求我们见人一眼，便能知人过去、卜人未来。从一个女孩的字迹、走路姿势、说话速度、喜好颜色、穿着打扮、平时

细节甚至是睡觉姿势看出她的性格爱好、感情经历和未来的感情走向，甚至可以从一个细节就能推理出这个女生喜不喜欢睡懒觉，爱不爱做家务，菜烧得好不好吃。"

赢得芳心的QQ测试

"一眼知人过去、卜人未来？"刘备一拍脑袋，顿悟：原来自己娶妻革命尚未成功，并非同志不努力，而是同志没有一双孙悟空般的火眼金睛！刘备说："你就赶紧教我这个绝招吧，实战成功，我就立即兑现《缘门射戟》协议，让你做小沛的总经理。"

吕布说："我没有见过糜小姐，无法给你微观的指导，只能给你宏观的建议。通过分析女人的生活细节，我总结了五种优秀女孩的性格爱好、经历以及如何追求的方法，并写成了这篇《解密五类优秀女孩》的文章。你对号入座，赢取糜小姐的芳心，岂不易如反掌？"说完，打开文章，刘备赶紧读了起来--

解密五类优秀女孩

水晶梨型女孩：她就像是晶莹剔透、沁人心脾的水晶梨。她性格温柔，有着清澈的眼睛、浪漫的理想和让人怜爱的神情，不过这颗心也像水晶梨一样脆弱。小小的伤害也会让爱情痛苦不堪。她多愁善感，爱听些淡淡忧伤的歌，自己往往容易陷入电视、故事的情节之中，在别人的故事中掉自己的眼泪。她喜欢幻想，喜欢情绪化，经常发点小脾气，搞些恶作剧考验你。她喜欢穿白颜色的衣服和裙子，喜欢慢慢地散步走路，也喜欢睡懒觉，偶尔因为伤感容易被男友骂做"白痴"。

学习一些稀奇古怪的算命方法，经常给她一些意外的小惊喜、小浪漫最能让她开心。除此以外，你还要会忍耐，她在一分钟内会有三种以上的想法，这些想法可能还会自相矛盾。所以，千万不要轻易把这些话当真，而是要先放上两三天，那时你才明白她到底想说什么。

第46节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (5)

橘子型女孩：这样的女生就像秋天的橘子一样，拥有并不漂亮的外表和最实在、最甜蜜的内心。外表看起来酸酸的，感觉起来却是甜甜的。她温顺而随和，是幻想的巨人、行动的矮子，对自己不是特别自信，就算遇见梦中情人也没有自信主动追求，所以宁愿找个爱自己多一点的男人，也不愿意冒险找个自己爱的人。她是传统的贤妻良母，对家人永远呵护备至，而且不像水晶梨女生那样对爱情幻想多多，也不会小脾气一大堆，是个适合过日子的好女人。爱情的阻碍就像橘子皮一样，只要用心就能攻破。

核桃型女孩：多次的爱情经历让她的心槛渐高，她看起来冰冷强硬，内心却因为没有人真正理解而不堪一击；她喜欢穿淡褐色、蓝色、紫色的服饰，情绪波动很大；她冷艳，却很容易受伤；她虚荣、高贵，却只为赏识的人打开心扉；她可以轻易开始，却不轻易付出，一旦付出就会十分投入；她们充满正义感，特别在乎一个男人的人品，喜欢高尚品质的智慧型男人，是个轻物质重精神世界的人。你要足够的"辣"，足够的优秀让她崇拜你，加上淑娴的技巧，才能打开核桃而不伤及彼此。

西瓜型女孩：和这样的女生在一起，总感觉在炎炎酷暑，让人能联想到西瓜。她的创意、念头总让你感到火辣，甚至无法忍受。她喜欢穿着稀奇古怪的颜色和款式，有点哈韩哈日的味道，总有自己的主见，有时候净出难题考验男朋友。正是因为这样，她的主见和火辣很容易吓走传统的男人；她往往只知道自己的感受而不知道男朋友的感受，所以往往做些吃亏不讨好的事情。她敢爱敢恨、敢哭敢闹，谈起恋爱和分手都像入夏的暴风雨，来去匆匆，与以上三种类型的女生都大不相同。

追求西瓜型的女生宜采用"五味"中的"酸"，必要时要批评她（酸她），她往往因为生气反而对你更加敬重，一味地宠爱反而让她乏

味，觉得你这个男人真没意思。她们喜欢成熟的男生，喜欢被教训和被包容、理解的感觉。这样的感觉，正好可以让那颗复杂忧郁的心踏实、安定下来。

甘蔗型女孩：甘蔗型的女生天生喜欢新奇、冒险和刺激，她的想法有时有些过激，行为有时相当前卫。她喜欢黑色，名牌口红，前卫杂志，我行我素，甚至吸烟、喝酒、赌博。她性格直率又天真，总觉得自己寂寞又孤傲，只是有时候霸道得比男人还男人，有时候神经质得连自己也惊讶。她有自己的主见，有过许多感情的挫伤，生活略显颓废，爱情略显迷茫。

"妙不可言!"刘备盯着电脑，暗自叫绝，糜小姐正是"水晶梨型女人"！他忙问吕布怎么追求。吕布说："你怎么又忘记了呢？爱情从来就不需要追求，它的本质就是满足，即你的条件是否能够满足对方，能否打动对方。这个叫做"以心为本"，如果你不是她喜欢的类型，再怎么追求也没有用！"

刘备愣愣地问："那我该怎么做呢？"

吕布说："上次讲到，女生都想嫁USP"4+1"型男人，但对情商、人品、财富和相貌，不同女性的侧重点不同，比如古代的美女爱英雄，现代的美女傍大款，还有时尚的女性爱sex。水晶梨型女生是典型的佳人，佳人爱慕帅哥，但更爱才子，你应该彰显你才华的卖点，淡化你那"丑陋面目"。我呢，干脆送佛送到西-- 当年追貂蝉时，我曾写过不少催人泪下、感人肺腑的情诗，我这就回家翻出来，免费借你用了。"

第47节：以心为本的吕氏泡妞兵法(下) (6)

刘备想了想，摇头笑道："既然是"以心为本"，我想如果是心，肯定是真心。糜小姐喜欢浪漫，我宁愿每天去野外采摘野花，也不要这虚情假意的东西！"

吕布笑道："既然你已明白，赶紧行动吧！"

接下来的日子，刘备行踪诡秘，据关羽、张飞透露，三人在一起聚餐时间越来越少，问刘备在干吗，他总答两字"炼胶"。时间又过了半个月，某日，张飞误入糜小姐的博客，只见首屏一篇《骑着白马的王子叫刘备》的文章，才知道刘备"炼胶"成功-- 两人的爱情已如胶似漆，连千度的高温也融不开了。

秘密原来在这里

刘备抱得美人归，自然验证了《以心为本吕氏泡妞兵法》的科学性和可指导性。吕布也因此一步登天，混到了小沛分公司经理。他把秘书陈宫叫进办公室，兴奋不已地说："一个成功的导师背后一定坐着一群做枪手的学生，一套吕氏泡妞兵法背后一定站着一个幕后的陈宫，我有今天的成功，全是陈兄指导有方啊！"

陈宫一脸谦虚道："既然是兄弟，自然要帮你追求貂蝉，指导刘备娶妻革命。混进了开心集团，咱们也好鸠占鹊巢，把徐州公司据为己有啊！"

吕布有点担心地说："刘备可不是盏省油的灯。"

陈宫说："这个我自然知道，只是新箍的马桶香三天呢！刘备元旦结婚，小两口儿正你拉着我的手，我看着你的眼，哼着自编自谱的爱情小调，偎依在澳大利亚的枫林里呢！我们何不趁机让徐州公司倒闭，你再出来主持局面呢？"

吕布欣然应允。

于是，两人买通机房管理员曹豹，在网站上添加多部色情电影，然后向公安部门举报，徐州公司顿时乱成一团。张飞赶紧给刘备打电

话，刘备的手机信号不在服务区，他又给陶潜打电话，陶潜正在医院养病，张飞只好卷了铺盖逃走了。吕布趁机站了出来，接手解决问题，顺理成章成了徐州公司的总经理。

刘备度完蜜月回来，局势已经无法扭转。董事会考虑到他过去的功劳，把他降职到小沛任分公司经理，又过了数月，吕布找了一个借口，把刘备赶出了徐州公司。至此，刘备的CEO生涯暂时告一段落，新的求职之旅拉开了序幕。

第48节：谎言的最高境界(1)

第九章

谎言的最高境界

善意的谎言是一种美德

话说打工到了一定的层面，自己就成了伯乐，企业就成了供你选择的千里马。刘备这个伯乐刚刚被炒，千里马就纷至沓来。可这选择工作就像负心郎选老婆-- 没有最好，只有更好。刘备现在就像在选老婆，对大大小小的公司都眉来眼去，若即若离，不肯"应婚"出嫁，是因为心中早有了意中人-- 曹营。

曹营CEO曹操，原本也是《大汉都市报》实习记者，只因得罪董卓被辞退，而后通过身为财政部部长的老爸，从银行贷款5000万开始创业，并在短短五年之内做成了一个集互联网与笔记本生产、销售于一体的大型集团公司，曹操本人也多次被评为"年度财经人物"。当然，最叫人惊叹的是，曹操有一套神奇的"相人术"，据说他在面试的时候，从来不看对方简历，也不需要问人问题，只需看人一眼就够了。曹营上下几千人，都是这么面试，也没有听说出现过吕布这号的人物。

刘备想学的，就是这套神奇相人术。

可是，曹操现在并不缺人，跟自己的交情又很浅，怎么才能混进曹营呢？刘备想到了孔融，孔融在网站融资以后，拿着期权折价换成了现钞，开了一家专业的职业顾问公司。"干吗不找他咨询一下呢？"想到这里，刘备来到了孔融的公司，只见公司门口镶着"牙膏职业顾问"六个大字，大字的右边摆着一块KT板，板子上边写着：

清香可口，天天尝；你若吞下，上了当。(打一日常用品)

又见大字的右边摆着一块同等大小的KT板，板上写着：

职场"五项基本原则"

没有杀伤力的简历一定不要做！

没有震撼力的求职信一定不要写！

没有分量的工作经历一定不要写!

不能证明自己优势的话一定不要讲!

没有合同保障的公司也一定不要进！

"看来，这个专家可是找对了！"刘备暗自高兴，顺着秘书的指引，来到孔融的办公室。刘备做了一个夸张的拥抱姿势，打趣说："孔总什么时候贩卖起牙膏来啦？"

孔融笑道："牙膏能去除口腔异味，使人头脑清醒，让人一切从头开始，我们做职业顾问，就是让人彻底告别过去，一切从头开始嘛！我看你被吕布弄得满身晦气，要不要借你一点牙膏洗刷一下呀？"

刘备笑道："这回你还真的蒙对了，我正是找您借牙膏来的！我看上了一家企业，但他们对学历要求甚高，而且现在也不招人。而我，你也知道的，不仅学历低而且专业烂，在这种情况下，您说我该怎么混进去？"

孔融指着门口的KT板，问："那个谜语你猜出来了吗？"

刘备说："牙膏。"

孔融连连摇头，笑道："谜底看似牙膏，并非牙膏，其实是谎言。你想想看，这么优秀的企业，在众多的竞争对手中，凭什么要你而不要别人？你有什么独特卖点？你的学历低、专业烂，企业又不是傻瓜，我看你得出奇招，这个奇招就是撒谎-- 假冒伪劣，蒙混过关！"

刘备吓了一跳："这样怎么行啊？"

孔融哈哈笑道："撒谎就像人的鼻子、眼睛，与生俱来，无师自通，又像日常用品一样融在生活中。就拿职场来说，不会撒谎的几乎不叫公司，你看公司的招聘广告，从公司实力、岗位要求、招聘人数到工资待遇，几句经得起较真？只是他们从来不把这叫谎言，而叫奇谋妙计。为了帮你谋得高薪，我就教你一些可爱的善意谎言。"

刘备听得一愣一愣的，一脸认真道："我妈从小就教我不要撒谎，做个诚实的孩子。"

孔融笑着解释道："我哪能教你撒谎呢？谎言是毒药，但善意的谎言是美德！在我们悲观时，一句"我相信你一定能够成功"能让人信心百倍；绝望时，一句"算命先生说你这种面相的人命主大贵，前途不可限量"能让人顿生希望。这些鼓励性的赞美，祝福性的预言，就是善意的谎言，你能说它不是一种美德吗？"

谎言的最高境界

刘备想了想说："你说的似乎有点道理，不过，几千年的华夏文明，教育我们要做坦荡荡的君子，不做戚戚的小人。"

孔融笑道："我这人虽然喜好胡说八道，但也不做欺世盗名的事情。也不能把孔夫子说的语录盗为己有。早在两千多年以前，我们伟大的教育家孔夫子就教育学生撒谎，并指出了什么是谎言的最高境界。"

刘备问："孔夫子有说过吗？"

孔夫子说："谎而实习之，不亦说乎？"经常实习撒谎，就能把撒谎的水平提升到让人快乐的层面。

刘备嗤笑道："你尽胡说八道吧！你干脆把《论语》改成《骗语》，再发到网上，等网民人肉搜索吧！"

孔融也笑道："我在拿孔夫子开玩笑呢，不过，这句话道出了谎言的最高境界。最高境界的谎言，有如细雨，随风潜入夜，润物细无声；有如暖风，熏得游人醉，直把杭州作汴州，让撒谎者与被骗者都陶醉其中，产生奇妙的乐趣。这个境界的谎言，不是"毁人不倦"的坏蛋，而是助人为乐的天使，撒谎简直就是一件救苦救难高尚无比的工作！嗯，现在你有机会变得高尚无比了，我的咨询费是500元/次，你先到财务室把钱交了吧？"

第49节：谎言的最高境界(2)

刘备说："咨询就像果农卖水果，你得让我先尝后买。"

孔融说："你这是在质疑我的学术水准，嗯，我就依你，你先看完这篇培训教材，再作决定吧！"说完，从抽屉里拿出一份资料，递给刘备。

刘备接过资料，文章的标题是《撒谎必备三要素》。

撒谎必备三要素

面试官都是火眼金睛，要想让他"直把杭州作汴州"，达到快乐的境界，就必须掌握三大基本要素。

第一要素：知己知彼。任何时候不要低估别人的智商，正确估量企业情况，对症下骗。要求语言朴素大方，态度老实，样子诚恳。友情提示，切忌鲁莽行骗，露出马脚。

第二要素：1/99。1句关键性的假话，加99句无关紧要的真话，对关键问题做适当的包装，对其他问题如实汇报。友情提示，顺序勿颠倒，撒谎前，先垫99句真话。

第三要素：狡兔三窟。未雨绸缪，过渡自然，谎言过后，预备多套解决方案，在真真假假中滥竽充数，蒙混过关。友情提示，职场谎言只是一种手段，重在利己不损人，切忌用于其他不正当途径。

一种说不出的感觉涌上心头，刘备打了个寒战，说："这些要素的确精辟，可说来说去还是欺骗，它不能让我联想到天使，反倒想起了《皇帝的新装》里的两个骗子。"

孔融问："那两骗子不是很成功吗？"

刘备说："我宁愿做个讲真话的小孩。"

孔融提高嗓门，正色道："那你就不用做商业啦！企业只要会赚钱的合法骗子，不要只会提问题不懂解决的小屁孩！"

刘备愣了一下，马上就又醒悟了过来。骗子意味着利润，中国的企业大多尚处于生存阶段，最需要的是能帮助企业圈钱的骗子，而不

是提出问题不能解决的高尚人士。那么，还有必要交钱学习撒谎吗?

孔融好像接着他的话说："你要是不喜欢叫它"谎言"，就叫它策划吧！你赶紧把学费交了，我就教你求职的核心部分-- 情书谎言和约会谎言。而且我们公司实行"售后三包"-- 包学、包实用和包满意，一次没有学会，可以下次再学，直到顾客满意为止。"

情书谎言

这孔融就像江湖术士，每句话听起来都挺邪乎的，可为了混进曹营，也只好病急乱投医了。想到这里，刘备跑到财务室交了咨询费，然后被领到公司的培训室，只见孔融已经等在那儿了。

孔融布置好现场，开始说道："求职就是一纸情书，外加几次约会。简历就像情书，面试就像约会，要想成功混进心仪的企业，就要编好动人的谎言情书(也叫勾魂情书)，预演好煽情的约会谎言。"

刘备问："简历情书有多重要呢？"

孔融说："直接决定约会。记得大学的时候，睡在上铺的兄弟为了追求校花每天写了好多封情书，结果是人家把礼物收下，情书退回。为什么呢？因为我那兄弟写的情书实在太烂，既不能催人泪下，又不能扣人心弦呀！"

刘备呵呵地笑了起来。

孔融继续说："知名企业，也就是当今商界的校花，每天都会收到很多情书。只是80%的情书在五秒钟之内甚至没有被阅读就被淘汰了。只有编写专业又对眼球极具杀伤力的情书，才有被查阅的可能呀！"

刘备问："怎样才算专业呢？"

孔融说："专业体现在三块，一是简历的信息要全面。老板都属雌性-- 天生缺乏安全感，越是详细的个人信息，越能满足他们潜在的安全感；二是简历的页数要像女士的裙子，越短越好。因为老板都很懒、时间有限，你得帮老板节省时间，在1～2页内呈现你的全部信

息，且言简意赅；三是简历一定要有卖点，即老板凭什么用你而不用别人的魅力所在！"

第50节：谎言的最高境界(3)

刘备打趣道："我明白了，卖点，也就是个人的核心竞争力。以后我写简历，一定把名字改成如明星的名字，男老板好色想见我，女老板嫉妒想约我，面试机会都来咯！"

孔融呵呵笑道："企业最关心的是你拿什么帮我赚钱？真正让老板朝思暮想的简历，能让老板一眼看到你的赚钱能力。所以，在寥寥数字的简历中，你一定要仔细推敲每一个字、每一句话，看这些文字能否更好地证明你有赚钱能力，如果不能证明，请立即删掉！"

刘备问："如果我没有赚钱能力呢？"

"你得撒谎！"

"怎么撒谎？"

"比如，把小公司换成知名企业，把工龄适当地加上一两年。特别值得注意的是，不管你换了几家单位，写的数目不能超过三家！否则，就像一个结过三次婚的人，个人肯定有问题。此外，求职就像求偶也讲究出身的纯正血统，工作内容或岗位最好一致，所以你在写简历时，要把三家企业的名称，编成一个行业或相关行业的。"

"这样呀。"刘备冒了一身冷汗。

"赚钱能力也就是工作经验，没有够分量的工作经历、行业背景是很难与人竞争的。所以，你不仅要会更改工作过的单位名称，还要学会编造数据，用数据证明能力。例如，在担任销售经理的半年中，分销商从七家发展到三十五家，公司业务从每月500万增加到每月2100万，为老板每月创造纯利润近1000万。"

望着刘备一脸恐慌的样子，孔融更加激动了："这些还不算骗人，真正的骗人是本故事纯属虚构，如有雷同纯属巧合！虚构经历、工作内容、职称和职位，满纸简历，就算你带着超强的放大镜，配上1000瓦的日光灯，也找不到半点真实的痕迹！此招对应届毕业生、想转行者和想跳槽高升人士尤其有效！"

"此话怎讲？"刘备问。

"哈哈，这就要讲到职场怪圈了！企业用人，一是要求有1～2年以上工作经验。二是要求有相同行业经验。三是要求有相同工作岗位经验。比如你应聘总监，以前就得做过总监。可是，一个人在上班前没有工作经验，在入行前没有行业经验，在做总监前没有总监经验，这没有经验就不能上岗，可不上岗又何来工作经验？所以，对于那些想突破自我的应届生、转行者和升职人士，要想获得机会，除了撒谎就别无选择！"

刘备静静地听着，他望着孔融兴奋的脸，陷入了一种恐惧之中，恐惧让他开始反思：在这个唯经历、唯简历的年代里，为什么诚实的简历无人问津，而谎言情书战无不胜呢？难道说，谎言真的像牙膏一样，是谋生中必不可少的一种手段？

孔融来了一句总结性的话："总之，一封成功的情书，必须要有卖点，哪怕这个卖点是谎言，否则宁可撕毁！"

刘备忧心忡忡地说："瞎编简历，被老板发现怎么办？"

孔融笑道："对于大多数老板而言，早就习惯了求职谎言啦！"

"习惯了？"

"是啊。精明的老板就像精明的女生，怎么会轻易相信你的求职情书呢？他们往往会对这些文字的诚信度随便打个七折，甚至三折。所以，就算你写的都是事实，老板也会半信半疑。"

约会谎言

刘备问："老板半信半疑，不就糟了吗？"

"你真是榆木脑袋呀！"孔融指着刘备的鼻子训道，"有人说面试就是另外一种形式的相亲，谎言情书，说到底还不是为了相亲面谈吗？老板半信半疑，就有了面试确认的想法，这样面试的机会不就来了吗？"

第51节：谎言的最高境界(4)

刘备被训得恍然大悟。

"一封情书勾起了老板的兴趣，你就可以约会，谎言让老板陶醉其中，获得面试机会呀！我知道你可能不想撒谎，但事实上你不得不撒谎。打个比方说，你现在穷得一塌糊涂，想找份工作糊口，老板问：你怎么看上我们公司了呀？你会说：因为想混口饭吃？"

刘备想了想说："这么回答，老板肯定不要我了！我只能说是因为公司很有魅力，或者为了实现伟大理想而来。"

孔融笑道："企业的老板就是这么无聊，喜欢打听人的隐私，又喜欢逼着别人说一些明显的谎话。而谎言的妙处，就是既满足了老板的无聊，又保住了自己的隐私。"说完，打开投影仪，幕布上出现一篇PPT文档，标题是《约会谎言实操》。

约会谎言实操手册

面试和大龄男女约会一样，都需要解决四大关键问题：这是个什么人？这个人能力怎么样？他(她)花心吗？我的条件配得上他(她)吗？

带着四大疑问，双方开始了第一次约会。

这是个什么人？

地球人都知道相貌、气质不等于能力，但是，在公司摆个花瓶总比摆个水桶好看吧？相貌关系到"企业形象"，气质关系到企业其他员工的积极性。夸张地说，望着眼前的这个人，总要确保员工吃饭不呕吐吧？

问题：气质总要对得起观众吧？

谎言：养钱千日，用在一时。平时省下的香烟香水钱，该为自己的相貌问题作伟大牺牲啦！冒牌的名牌服装、劣质的高档香水、仿造的皮包、修理过的发型，还有刚刚学会的走路姿势，一一用上战场。不求帅气凌人，只求自然得体；不求身穿名牌，只求朴实大方；不求迷倒异性面试官，只求迷昏好过关。

谎言：走路、姿势、语言等礼节，面试前好好整修一番啦！包装得礼貌、诚恳、有内涵，谈吐得体，敬业又激情澎湃。包装自己的言行举止，不求将谎言进行到底，只求将谎言融入生活点滴，听起来真实又自然。

这个人能力怎么样?

你拿什么来爱我？很现实的一个问题：老板请你来赚钱，而不是来花钱的。那么，你有多大能耐？能够给老板赚多少钱?

这一点，不是在简历中都详细汇报了吗？可是，多疑是老板的基本特征，废话是面试官的个人嗜好，所以，面试官还是会问及你的个人情况。

常见的问题有3种。

问题1：谈谈你的个人情况

谎言：毕业四年，工作七年。大一开始创业或在外兼职，取得怎样的成效(当然，本故事纯属虚构)。我是一个工作狂(其实，是一工作就发狂的那种)。毕业后如何为老板创下业绩(其实，是老板被你气的搬进疯人院的业绩)，记得关键时刻，要学会用编造数据说话。(友情提示：记得撒谎第一原则，不宜长篇大论和过分夸张喔！)

谎言：照着背诵好的谎言台词，照本宣科激情上演。要知道公司千千万，老板就算请一百个侦探公司，也难查到真相呀！所以，你只要闭上眼睛，妹妹大胆地往前走，演技不真誓不休(用语言化妆，让老板"感觉"你能力超群，激情万丈，潜力无限，如此成功率高达100%)。

问题2：如果你离开现职，你认为你的老板会有什么反应?

谎言：很震惊，因为老板对我算是很信赖，我就如同他的左右手一样(其实，信赖就是相信你是个无赖，老板早就想把你炒掉了，但千万不能实话实说)。

第52节：谎言的最高境界(5)

谎言： 没有反应，因为老板相信我的人格，不会做对不起公司的事情。再说，我也会提前一个月跟他去咖啡吧谈的，这叫分手以后，彼此还是好朋友(其实，老板是看到你就想吐，分手后最好是永别。但你要撒谎给面试官一个"踏实、可靠、易相处"的感觉)。

问题3：告诉我，你最大的卖点在哪里？

谎言：想钓什么鱼，先问鱼喜欢吃什么！根据应聘职位的能力要求，结合工作经历，适当"包装"自己的优点，做到对症下骗、言简意赅、骗出重点。

谎言：你要是实在太大众化，不妨试试算命先生的那套模式吧！什么适应能力强、有责任心和做事有始有终、态度踏实、学习能力强、能够吃苦耐劳和坚持度很高等。试验证明，效果真的不错(是人就有优点，你要是还找不到，就把朋友身上的优点都说成是自己的)！

他(她)花心吗？

他花心吗？换句话说就是他靠得住吗？老板和恋人一样，也讨厌、害怕花心的跳槽王，奢望员工地久天长地为自己赚钱。所以，老板会问：你花心吗？其实这话比较白痴，哪儿有卖瓜的不说自己的瓜甜，哪有花心的不说自己老实专一呢？面试的人当然会说自己很专一，也很老实。

可老板为什么还要明知故问呢？只是这跳槽王实在太可恶了！他不仅影响不好，打乱公司计划，而且伤害了老板一颗脆弱的心！所以，企业在招聘时，宁可错杀一千(专一者)，不可放过一人(跳槽王)。

常见问题有3种。

问题1：你为什么离开当前的公司？

谎言：其实，我也不想离开公司(为谎言做铺垫)。我们的老板人真的很好(就是工资比一般的行情低一半)，在周末的时候还经常和我们一起聚餐、看电影(其实呢，是自己掏钱)。只是后来发生了一些问

题不得不离开。(面试官问：什么问题？)答：私人问题，和爱情有关(这个谎言表现了你的良好合作精神，又让老板就此打住。其实自己是个花心的跳槽王，一心只为高工资跳。)

谎言：老板小学还没毕业呢！什么都很抠，周末加加班倒无所谓，只是他连我们的午休时间都剥夺了！我实在是忍不下去了(贬一个低学历的老板，虽然不尽人道，但可以成功地转移老板的心理视线)。

谎言：老板不授权，工作处处受限，绑手绑脚、很难做事。类似的谎言，中性而且原因复杂，推卸责任又能表现自己的能力(老奸巨猾、四海通用型的回答)。

问题2：谈谈你的人生规划。

谎言："全力以赴"是我的座右铭，希望能随着经验的增加，被赋予更多的职责及挑战(千万不要说你想开家公司，或者只是想混口饭吃，或者是若干年后成为其他行业、其他知名公司的顶尖人物。切记：狼吃羊之前，都要找件羊皮披上，便于开展工作)。

谎言：能够独当一面，成为公司的中流砥柱(几乎全国通用的超级恶心谎言)。

问题3：如果我录用你，你在我们公司待多久呢?

谎言：老板跟女人一样天生缺乏安全感，女人会经常问男人"你爱我吗"，老板爱问面试者"你经常跳槽吗"。老板需要一头会拉磨的驴子，也希望这只驴子能拉上一辈子，你当然要配合他的心理需求，答道：直到公司淘汰我为止。如果还要在前边加一个期限，我愿意：一万年(你不能控制未来，但你可以撒谎未来；你不能阻止老板问弱智的问题，但可以阻止自己蠢蠢欲动的真话)。

第53节：谎言的最高境界(6)

谎言：做出一点成绩，至少要个七八年，所以我想找家企业好好干上七八年，做点成绩出来(男女通吃的经典谎言，百年之后，玄孙辈面试可以照本宣科，如此回答)。

四、我的条件配得上他(她)吗?

配不配得上？不外乎企业的规模、赋予你的职位和给予的待遇。不过，在这些条件中，唯一需要撒谎的，只有工资这个问题。

问题：你对工资有什么期待?

谎言：(如果有1年以上工作经验)是否可以先让我了解一下贵公司的薪资及福利制度(公司自有预算好的价格，很难因你改变)？嗯，我过往的年薪是税后×万(信口开河难免上当，先看看对方的底牌吧)。

谎言：(如果只有0～1年工作经验)怎么说呢？在我看来，事业的机会可能比工资更重要，只要给口饭吃，多少无所谓(业务类型的除外，艺高人胆大，敢要高薪自非凡人，故要虚报数额，看行情撒谎即可)。

刘备刚刚看完，孔融凑过来，乐呵呵地问："小刘，你看你这顾问费交得值不？是不是有点专家的味道？"

刘备笑道："的确是专家，不过更像情场专家。"

孔融问："我都一把年纪了，看到陌生女性都会脸红，怎么称得上情场专家呢？"

刘备说："因为凡是撒谎专业的男人，都会上一门叫做"哄女生"的必修课，而你的这门必修课，我敢打赌，您肯定是次次满分啦！"

孔融假装生气道：" 你这小子，七十二行什么都不会，唯独会取笑老师。"

刘备看了看投影仪，又看了看孔融，笑道："您的演讲就像一壶陈年老酒，的确回味无穷。只是我忽然想到了一个更好的谋职办法。"

孔融忙问："也是撒谎吗？"

刘备呵呵笑道："当然不是。"

第54节：曹操煮酒论英雄(1)

第十章

曹操煮酒论英雄

谋职曹营

话说赚钱的本质是从别人的口袋里掏钱，然后放进自己的口袋。老板是雇用有能力的员工，去掏顾客的口袋，然后放进自己的口袋。但什么是能力呢？中国老板忙着赚钱，没有时间思考这个问题，于是，只好用学历、资历、经历来作"赚钱或能力"的佐证。只是，再蠢的老板也知道，你若能为他赚钱，那些所谓的文凭、学历就是废纸一张！刘备自诩找到了更好的谋职办法，就是跳过学历的瓶颈，以"赚钱"为诱饵来创造一个岗位。他找到曹操，开门见山地说："我想跟你打工。"

曹操说："你要进曹营，打个电话就行啦，何需亲自跑一趟呢？"

刘备打趣道："我本来是打算给你打电话的，只是担心中国电信分钱不均而打架；也想给你发封快递，又担心邮递员抢破脑袋争着给你投递，而伤害了内部团结。为了电信和邮政的和谐共处，我只能亲自来找你了。"

曹操哈哈大笑了起来："几年不见，你还是这么能掰。你和吕布的事情，我已经知道了，等我收购了徐州公司，再让你做开心音乐网的CEO。只是现在岗位都满了，我也不知道能安排你做什么。"

刘备说："曹营员工好几千，厂区又空出几亩空地，不如让我做集团的蔬菜大王，自己生产自己消化，一年下来能省50多万呢！"

曹操心算了一会儿，问："你没有种菜经验吧？"

刘备笑道："按照这个逻辑，中国人早就绝种了。"

曹操问："此话怎讲？"

刘备说："一个人在恋爱之前肯定没有恋爱经验，在结婚之前也没有结婚经验，按照你的逻辑，中国人能不绝种吗？"说完，两人哈哈笑

了起来，刘备继续说道："我大学学的就是蔬菜专业，我知道怎么让这些瓜瓜菜菜长得可爱动人！"

曹操笑道："你堂堂一个CEO跑来种菜，这跟让总统级别的精英跑来帮我杀猪有什么区别？"

刘备答道："职业不分高低贵贱嘛！更何况我来种菜，不是小打小闹，可是当作一项事业来做。你也知道，国家刚刚取消农业税，新农业已经成为国际风险投资的下一个热点，我来负责种菜，既可以开源节流，又可以引进国际风险资金，岂不两全其美？"

说完，从公文包里掏出一份《新蔬菜商业计划书》，递给曹操，说："这是我花了半年时间，考察十三个省市蔬菜基地，完成了一份商业计划书，我相信这个空白市场，既有钱赚，又具有可操作性。"

曹操接过来翻了翻，说："我把你的计划书提交董事会，如果通过，你就过来做蔬菜大王吧！"

牛顿第一力学定律

在曹营董事会上，曹操提出了刘备的种菜方案，董事长汉献帝看都没看，便举双脚通过。原来，汉献帝名义上是董事长，而实际上不过是曹操用来充当门面的傀儡，企业真正的财权掌握在曹操手中。牛顿力学说得好，任何物体都保持原有的状态，直到外力到来才会改变。汉献帝高考物理满分，自然知道这个道理。他迫切希望刘备加盟，"借外力"以改变董事会的现状。

刘备加入曹营以后，汉献帝便主动示好，并不耻下喊刘备"刘皇叔"，其实两人实际年龄相差不到一岁。而后，又安排亲舅舅董承与刘备密谈，让刘备加入董事会，可刘备却坚决推辞。

董承说："早闻刘皇叔仁德，行仁义之事。曹操本性就是一个流氓加坏蛋，在他14岁的时候，别的男孩处于朦胧的异性幻想阶段，他就把幻想变成了现实。在一个夜黑风高的晚上，他跟袁绍潜入一对新婚夫妇的洞房，把新娘偷走了，三天后归还。在警察局，他的老爸曹腾为曹操辩解说，在儿子做坏事的前一天，物理老师正好讲了伟大科学

家爱迪生用身体孵化鸡蛋的故事，曹操受此启发，决定用身体做试验看看男女结合是否能够孵化出小鸡，这是爱迪生误导有方。当然，曹腾也掏出一大笔钱，此事便不了了之。多年过去了，曹操贼性不改，开始偷起汉献帝的宝座来。如此道德败坏的人，刘皇叔不该愤起而攻之吗？"

刘备想了想，答道："我只想两耳不闻窗外事，一心只种小白菜。"

自古劝人加盟的办法有两种，要么是道德精神说服，要么是物质引诱。当道德诱惑失败，董承便道："只要干掉曹操，我们让你坐曹操的位置，还给你集团20%的股份，怎样？"

刘备淡淡答道："我只想种菜。"

这回董承急了："给人打工不外乎四个目的-- 学东西、钱、前途和感受生活。加入董事会，不是四者兼得，前途一片光明吗？"

刘备仍是淡淡答道："我只想种菜。"

董承叹了口气，摇摇头，悻悻而去。

关羽、张飞大为不解，他们拉住正在给蔬菜"洗澡"的刘备，问："大哥怎么就缠上了种菜呢？"

刘备耸了耸肩，一副无辜的样子反问："种菜有罪吗？"

张飞用一种怪怪的眼神看着刘备："当然啦！不是有罪，而是罪大恶极。你看，猪的祖先笨，所以它?后代都被人喊笨猪，这是因为猪祖先给后代树立了错误的榜样。你现在菜不思蜀、你的儿子将来也以你为榜样，肯定会遭人嘲笑。伟人说孩子是祖国未来的花朵，你这样摧残花朵，岂不是中华民族的罪人吗？"

第55节：曹操煮酒论英雄(2)

关羽被张飞的"怪论"逗笑了，也说："天上掉馅饼，大哥也不捡起来，莫非被馅饼砸晕了？"

刘备叹道："我既非菜不思蜀，也非不爱免费的午餐。只是，大丈夫有所为，有所不为。我们去一家企业，就一定要明白自己要什么？不要什么？并以此作为打工的指南。我志在种菜，其实是醉翁之意不在酒呀！"

张飞、关羽听的一头雾水："大哥你在说什么啊，我们怎么听不懂呀？"

张飞、关羽的确不会明白。吕布的事情，让刘备清醒地看到自己在用人方面的失误，他混进曹营，就是想学到曹操的看相算命用人术，为今后的管理用人做好准备。董事会的浑水，他又何必去蹚呢？

刘备不解释，张关也不问。三人只是种菜，这菜一种就是大半年。

青梅煮酒的背后

这一天，刘备正在菜园给菜锄草搔痒，曹操派助手许褚、张辽等十多人前来相邀，并送了半篮梅子，刘备不由暗自惶恐：曹操干吗送梅子呢？曹操轻易不送东西，送必有寓意。那次，杨修加盟曹营，曹操就送了一盒法国进口的酥糖点心，并在盒子上亲笔写了"一合酥"三个字，意思是"一人一口酥"。这次，曹操送梅子意在何为呢？刘备想到曹操酷爱《诗经》，便想到《诗经》中有梅子的诗，也只有《召南·摽有梅》一首了，诗云：摽有梅，顷筐塈之。求我庶士，迨其谓之。可这是中国古代泰坦尼克号男女相爱的经典画面，反映女性勇于追求自己的爱情，跟自己好像并不相关。

刘备思来想去也不明白，便问："曹总没让你们带话吗？"

随从道："没有，曹总说等您收下梅子，再把这张纸交给您。"说完，便从口袋里掏出一张纸，递给刘备。刘备接过，只见纸上写着一

首词，词牌为《浪涛沙·秦皇岛》。

雨水洒江燕，浪涛冲天。秦皇岛上煮茶人，悠然品酒冠翩翩，未知哪般？往事多变幻，路边老汉，笑论琐事玄孙前。千古英雄今何在？不似前番。

刘备把词仔细看了两遍，终于明白了。他哈哈大笑，叹道："曹总真是个有趣的人，用这种方式邀我煮酒论英雄啊！"

至此，刘备心中的疑虑烟消云散了。他跟着随从来到曹操的办公室，曹操正在看收购徐州开心集团的最新资料呢，看见他进来，示意请坐。刘备问候道："曹总您好，一晃快大半年没看见您了。"

曹操抬头说："是啊，这半年一直忙着跟吕布作战。这个月才收购了徐州开心集团，特意请你这个老CEO过来，一起庆祝庆祝呢！"

刘备道："曹总随便打个电话就好了，哪用派人请呀？"

曹操把桌面收拾了一下，一边起身一边说道："你是刘皇叔，我哪能怠慢呀？"说完，两人相携来到集团的户外小亭子，两人一边赏景，一边吩咐食堂准备煮酒器皿，呈上新鲜的青梅。

刘备说："曹总眼界真高，诗词看似风云涌起气势澎湃，又似万千军马在心间，却无半点浮躁，更为难得的是词外有词呀！"

曹操惊问："词外有何词？"

刘备笑而不答，只是掏出曹操写词的那张纸，递给曹操说："此词看似天下民众人人幸福，有人闲散在江山风景里，有人幸福在市井闹市中。其实呢，词看似平淡却并不平淡，调侃英雄欲做英雄啊！为什么这么说呢，从每句短话中找出一个字，就组成了"煮酒论英雄"这五个字。"

第56节：曹操煮酒论英雄(3)

数英雄 论狗熊

曹操哈哈笑了起来，叹道："青青子衿，悠悠我心，知我者刘皇叔也！"说完，两人举杯畅饮。酒至半酣，忽然天上乌云密布，仿佛暴雨就要来临。曹操看了看天象，说道："既然煮酒论英雄，你看当今商界，谁才算得上是英雄呢？"

刘备说："安徽的袁术，个人存款数高达11位，福布斯富翁榜中国第一，当之无愧的英雄吧？"

曹操笑道："袁术最擅长继承三姑妈四娘舅的遗产，却不擅长把一元钱变成一百元钱，我迟早要把他打成一个狗熊！"

刘备问："袁绍知人善用，且著书立说，算是一位英雄吧？"

曹操说："袁绍的确知人善用-- 只熟知女人的身体结构和善用拍马屁的男人，著书立说-- 都是花钱请"枪手"写书且四处胡说。这样的匹夫，连狗熊都算不上，最多只算是个候补狗熊。"

刘备又问："长江公司的刘表、江东集团的孙策、四川天师教教主张鲁、益州汽车制造厂的刘璋、张绣，他们都是行业一霸、地方大亨……他们算是英雄吧?

曹操笑道："至于刘表、孙策、张鲁、刘璋、张秀充其量只能算是个人，最多是一个个英俊的男人，或者会讲英语的男人，但肯定不是英雄式样的男人。如果硬是要跟英雄扯上关系，那只能说他们给英雄提鞋子也不配。"

刘备奇怪地问："怎样才算英雄呢？"

曹操看了看天上的云，又看了看小亭四周的水，说："真正的英雄，就像天上的龙一样，控制万物而不被万物控制，藐视一切困难而不被困难所藐视。他控制自己的心情而不被心情控制，左右别人情绪而不被别人的情绪所左右，乐观接受并致力于改变困境而不沉迷于困境，游戏名利钱财地位而不被名利钱财地位所游戏。这样的人，哪怕

全世界都遗弃了他，他也乐观相信自己能够赢得世界；哪怕就要破产了，今晚也会开开心心地吃上一顿，明天开开心心去做乞丐，做完乞丐再开开心心地重新开始。"

刘备听得心潮澎湃，对曹操肃然起敬："能做到这样的人，的确是人中之龙，当数天下之英雄。"

曹操说："古今中外，任何领域，能够做到像龙一样控制万物又不被万物控制的人，一定能够成为领域的英雄。具体到商界，控制万物而不被万物控制，主要体现在三个方面。"

"哪三个方面？"

"第一是要擅"聚"。人生短短数年，就算天生神童，靠一己之力又能有什么作为？而擅"聚"的人则不同。看商界，聚天下人钱财的人自成富豪；在政界，擅聚天下人才的人必成政界领袖；学术界，擅聚千古智慧的人必成一代宗师。"

刘备点头问道："那第二方面呢？"

曹操回答说："第二是要擅"赌"。人生竞争激烈，小打小闹何时才能出人头地？只有大赌的人才具有大智慧，懂得在关键时刻舍弃已经拥有的一切而重新开始冒险一搏，最后赢得天下。这就像我们身边的人谁都不比谁傻，但现状是勇敢的文盲和大老粗成功了，聪明绝顶的天才被埋没了，更多的高智商、高情商的人平庸一生，他们具备不平庸的所有素质，唯独缺乏敢赌的勇气，缺少在关键时刻把身家性命压上，奋不顾身去冒险一搏，哪怕惨败也勇于从头开始！我就在想呀，等到官渡之战时，我要赌人用了降将许攸，再赌命烧了袁绍的军草，这样一路赌来没准能赌个中国首富呢！"

第57节：曹操煮酒论英雄(4)

刘备小声嘀咕道："官渡之战还没打响吧？"

曹操不好意思道："嗯，的确没有打响，你就当是我异想天开吧！关于"异想天开"这个词，我是这么解释的-- 因为异想所以天才会开，不知可好？"

刘备赞道："妙哉！"

曹操继续说："第三是要擅"广"。要有心藏宇宙、气吞天地的澎湃野心，从善如流、海纳百川般宽广的用人胸怀，荣辱不惊、笑看风云的广阔气度和镇定自如、思维穿透万象的广博视野。集擅聚、擅赌、擅广三擅于一身的人，就是当今商界的大英雄啊！"

刘备问："谁才是这样的英雄呢？"

曹操说："天下的英雄，只有你我二人啊！"

刘备吓了一跳，连筷子都掉在地上了。这时恰好一声惊雷在亭外炸响，刘备趁机掩饰道："这雷声好吓人呀。"

曹操问："大男人也怕打雷吗？"

刘备说："我从小就十分胆小，听见打雷下雨就想起死去的父亲，不由得心惊胆战，久而久之就形成了条件反射。"

曹操仰天大笑：难道是我看走了眼？一个连惊雷都惧怕的人，哪称得上是商界的英雄呢？曹操待了待，又恢复了谨慎的性格，心道：容我再仔细观察观察吧！

英雄PK白痴

刘备忽然想起一个人来，问："吕布算是一个英雄吗？"

曹操答道："吕布是个情场英雄，不是商场英雄。白门楼大战以后，吕布从商场销声匿迹，改做学问了。他在大学开了一门《恋爱发展学》，专门讲授男女恋爱感情，福荫千万北大学子。最近又赶上了明星出书的浪潮，正筹备《我与貂蝉不得不说的故事》一书呢！在情场他还是个英雄，在商场只能算个白痴了。"

刘备惊道："吕布能力一个顶十个，简直就是一头凶猛无比的狮子，纵然不算英雄，也不能算成白痴吧？"

曹操笑道："从个人能力来看，吕布的确是头狮子。不过，这头没有脑筋的狮子跟一头蠢猪没有任何区别，打起仗来照样是只负责输不负责赢。吕布这个家伙没有脑子，这是他老妈的错误，因为儿子的智商百分百是遗传老妈的，错不在他。他的错误在于给自己找了一群绵羊下属，可有的人就不同啦……"曹操忽然停顿了下来，满脸奸笑地看着刘备。

刘备镇定地问："怎么不同了呢？"

曹操说："有的人呢，自己可能是只绵羊，但找了一群狮子做下属。所以，一只绵羊领导的一群狮子，一定能打败一只狮子领导的绵羊。"曹操顿了顿，斜眼看着刘备，一字一字认真地说："吕布代表了白痴，你代表了英雄啊！"

刘备故作诧异道："曹总怎么越说我越听不懂呀？"

曹操又道："吕布只是狮子领了一队绵羊，你这只绵羊领了一群狮子。两个不同的领导，给自己找了一群不同的下属，就构成了商场的白痴与英雄。这就像《水浒传》里的宋江，文不及吴用，武不及武松，却带领一群狮子差点推翻了比自己大N倍的朝廷；也像《西游记》里的唐僧，软弱得像个白痴，却带领了三个武林高手完成了取经大业。你且说说，他俩是英雄还是白痴？"

刘备摸了摸脑袋说："当然是英雄。"

曹操叹道："可是，在中国这个什么都可以谦虚，唯独对自己做老板的能力不谦虚的国度里，至少一半以上的人自认为比宋江、唐僧聪明厉害。可是，谁会明白真正的英雄与真正的白痴之间的微妙区别呢？"

刘备一本正经地说："我也不明白呀。"

曹操忽然指着刘备，笑道："其实，你就是翻版的宋江和唐僧呀！有人觉得你个人能力弱，管理又没有威严，就嘲笑你"女人脾气像绵

羊，脸皮超厚像城墙，事事饭桶像文盲"，可这正是《孙子兵法》里边管理的最高境界-- 将能而君不御者胜啊！只是世俗的人哪里明白白痴和英雄的微妙区别，其实就蕴藏在这句戏言之中啊！"

刘备奇怪地问："女人脾气"是贬义词，怎么算优点呢？"

曹操笑道："老板有女人一样的脾气，企业文化才会相对开明、轻松，给予了员工工资之外的心灵舒畅与尊重，人才自然追随；你再看看吕布，动辄训斥员工，天天板着个脸，能让员工产生一种深深的罪恶感-- 仿佛当年吕家的祖坟山就是自己挖掉的似的，这吕总不是找员工给报酬，而是找员工报仇。员工跟谁卖命都一样，干吗找个受气的地方卖命呢？"

刘备连连点头，问："脸皮超厚"算优点吗？"

曹操说："这厚脸皮有两大妙处，一是心态好，别人的指责、辱骂、中伤你当它是放屁，这样自然决策不乱；二是不计较别人对你的伤害，自然能容人。记得有人说你身材魁梧，远远望去像只桶，走进一看还是只桶-- 不过这只桶除了能装饭，就啥也装不下了。这话是骂你饭桶，别人哈哈大笑，你也跟着哈哈大笑，仿佛骂的是别人，跟你毫不相干，可见你皮厚至极，做起企业来自然能屈能伸。你再看吕布，自尊心太强像鞭炮，一句难听话就会点燃他的怒火，这等气度如何容人、用人？"

刘备点头说："脸皮厚自然不在乎尊严，能为人所不为，的确算是一个优点。但"事事饭桶"也是优点吗？"

曹操哈哈笑道："这事事饭桶就更是优点中的优点啦！因为老板是饭桶，所以把专业的问题给专家做，正好把空间留给了贤才，自己则是做好游戏规则规范企业，闲着没事便去笼络天下的英才，久而久之就找了一群狮子的下属。你再看吕布，自己是个牛人，所以什么都会直接插手，就算来了天才，天才也没有空间翻腾呀！"

刘备想了想，说："这就叫勤快婆娘生懒女，懒婆娘生勤快女，也正是老子说的-- 善用人者为之下，是谓不争之德，是谓用人之力！"

"是呀！"曹操看了刘备一眼，说，"所以呢，勤快的吕布连一个陈宫都容不下，你这个懒婆娘却找了一批能干的人才。你说，你是不是代表了英雄，吕布代表了白痴？"

刘备一听，吓得连门牙都掉了下来，不过，他马上恢复镇定："我只想当种菜英雄。"

本书精华已为您连载完毕，谢谢。